

Вища освіта в Україні

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА



ПІДРУЧНИК



ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

підручник

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України Й.М. Петровича

Затверджено Міністерством освіти і науки України

НБ ПНУС



667212

Львів
“Новий Світ-2000”

2004

Затверджено Міністерством освіти і науки України як підручник для
вищих навчальних закладів
(лист № 1/11-3849 від 25.11.2002)

Рецензенти:

завідувач відділом прогнозування і моделювання розвитку регіону
Інституту регіональних досліджень НАН України,
доктор економічних наук, професор **Бойко Є.І.**

завідувач кафедри економіки підприємства Львівського національного
університету ім. І.Франка, доктор економічних наук,
професор **Михасюк І.Р.**

Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін.

Е40 Економіка підприємства: Підручник /За загальною редакцією
Й.М. Петровича. – Львів: “Новий Світ-2000”, 2004. – 680 с.
ISBN 966-7827-42-9 “Новий Світ-2000”

Підручник підготовлений згідно основних вимог програми курсу
“Економіка підприємства”, затвердженої і рекомендованої Міністерством
освіти і науки України. В ньому послідовно викладено теоретичні і практичні
питання формування і розвитку економіки підприємства. Для поглибленого
засвоєння навчального матеріалу широко застосовуються схеми, графіки,
таблиці, контрольні запитання, завдання, вправи, тести.

Для викладачів та студентів економічних спеціальностей, а також для тих,
хто вивчає економічні дисципліни на неекономічних спеціальностях. Може
бути використаний спеціалістами і роботодавцями, слухачами центрів
перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників підприємств
(організацій).

ББК 65.29

© Петрович Й.М., Кіт А.Ф.,
Семенів О.М. та ін. 2004
© Оригінал-макет В.М. Піча, 2004
© Видеvecь А.А. Краснощоків, 2004
© “Новий Світ-2000”, 2004

ISBN 966-7827-42-9 “Новий Світ-2000”

ПЕРЕДМОВА	8
ЧАСТИНА I ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ...	11
Розділ 1. Підприємство як суб`єкт підприємницької діяльності	12
1.1. Підприємство як суб`єкт ринку і первинна ланка економіки	13
1.2. Організаційно-правові форми підприємств	21
1.3. Підприємство і форми власності	24
1.4. Інтеграція підприємств	26
1.5. Розміщення підприємств	32
Розділ 2. Сучасне ринкове середовище підприємства	39
2.1. Характеристика сучасної ринкової системи господарювання підприємств	40
2.2. Рушійні сили розвитку економіки підприємства в ринкових умовах	49
2.3. Засади раціонального формування ефективного ринкового середовища підприємства	52
ЧАСТИНА II. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА	64
Розділ 3. Ресурси підприємства та їх класифікація	65
3.1. Процесний підхід до класифікації ресурсів	66
3.2. Класифікація ресурсів як активів підприємства	68
3.3. Класифікація джерел формування ресурсів	74
Розділ 4. Основні засоби підприємства	83
4.1. Економічна сутність та склад основних засобів	84
4.2. Облік та оцінка основних засобів	89
4.3. Спрацювання та старіння основних засобів	91
4.4. Амортизація основних засобів та методи її нарахування	97
4.5. Показники оцінки використання основних засобів	102
4.6. Ефективність використання основних засобів	106
Розділ 5. Нематеріальні ресурси підприємства	114
5.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів	115
5.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств	122
5.3. Оцінка та амортизація нематеріальних активів	125
5.4. Винагорода за користування нематеріальними активами	128
Розділ 6. Оборотні засоби підприємства	135
6.1. Елементи та економічний зміст оборотних засобів	136
6.2. Класифікація оборотних засобів	140

6.3. Оцінка вибуття оборотних активів	143
6.4. Визначення потреби в оборотних засобах підприємства	148
6.5. Ефективність використання оборотних засобів	155
Розділ 7. Персонал підприємства	165
7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства	166
7.2. Визначення чисельності персоналу	173
7.3. Управління персоналом підприємства	178
Розділ 8. Інформаційні ресурси підприємства	187
8.1. Суть, роль і значення інформаційних ресурсів підприємства	188
8.2. Види інформаційних ресурсів та їх використання у діяльності підприємства	193
8.3. Інформатизація управлінської діяльності та використання сучасних інформаційних технологій в управлінні підприємством	200
8.4. Особливості управління ресурсами ІСУП	204
ЧАСТИНА ІІІ. ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА	211
Розділ 9. Системно-функціональна характеристика підприємств ...	212
9.1. Характеристика структури і функціонування підприємства як організаційно-виробничої системи	214
9.2. Структура й функціонування підсистеми основного виробництва підприємства	222
9.3. Типи організації основного виробництва підприємств	231
9.4. Підсистеми виробничої та соціальної інфраструктури підприємства	235
9.5. Підсистема управління підприємством	238
Розділ 10. Виробнича потужність підприємства	228
10.1. Виробнича потужність підприємства та її види	249
10.2. Фактори, які впливають на величину і рівень використання виробничих потужностей підприємств	251
10.3. Розрахунок величини виробничої потужності підприємства	253
10.4. Показники використання виробничих потужностей підприємства	257
10.5. Підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємства	263
Розділ 11. Виробництво й реалізація продукції	270
11.1. Основні поняття та показники виробничої програми підприємства	271
11.2. Нормативна база формування виробничої програми	275
11.3. Планування підвищення ефективності виробництва	279
11.4. Збут продукції і маркетингова діяльність підприємства	283
Розділ 12. Продуктивність і оплата праці	292
12.1. Продуктивність праці. Методи і показники її визначення	293

12.2. Резерви і фактори росту продуктивності праці.	298
12.3. Розрахунок впливу різних факторів на рівень продуктивності праці.	301
12.4. Організаційні основи оплати праці	303
12.5. Механізм регулювання оплати праці	306
12.6. Тарифна система оплати праці	309
12.7. Форми та системи заробітної плати	312
12.8. Доплати і надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу	318
12.9. Мотивація трудової діяльності працівників підприємства	321
Розділ 13. Собівартість продукції підприємства	327
13.1. Класифікація витрат підприємства та концепція собівартості продукції	328
13.2. Склад витрат за економічними елементами	333
13.3. Склад витрат за калькуляційними статтями собівартості продукції	336
13.4. Методичні основи калькулювання собівартості продукції	340
Розділ 14. Ціни на продукцію підприємства	348
14.1. Економічна сутність та функції ціни. Класифікація цін	349
14.2. Цінова політика та її види на підприємстві	353
14.3. Методи встановлення та регулювання цін на підприємстві	356
14.3.1. Методи ціноутворення в ринковій економіці	356
14.3.2. Витратні методи визначення ціни	358
14.3.3. Метод “витрати плюс прибуток”	358
14.3.4. Метод мінімальних витрат	359
14.3.5. Метод надбавок до цін	359
14.3.6. Метод цільового ціноутворення (або метод забезпечення цільового прибутку на інвестований капітал)	360
14.3.7. Метод встановлення ціни з урахуванням точки беззбитковості	361
14.3.8. Визначення ціни на основі попиту споживачів	363
14.3.9. Метод визначення ціни на основі мінімальних витрат	364
14.3.10. Метод максимізації прибутку	364
14.3.11. Метод визначення ціни з орієнтацією на ринкові ціни	365
14.3.12. Визначення ціни методом змагання (аукціон)	365
14.3.13. Визначення ціни на основі конкуренції	366
14.3.14. Метод ціноутворення на основі поточних цін	366
14.3.15. Метод встановлення цін на підставі торгів (або метод тендерного ціноутворення)	366
14.3.16. Метод визначення ціни за рівнем конкурентоспроможності товару	367
14.3.17. Регулювання та пристосування ціни	367

14.4. Ціни зовнішньоторгових контрактів	368
---	-----

Розділ 15. Якість та конкурентоспроможність продукції підприємства 376

15.1. Якість продукції та показники її оцінювання	377
15.2. Методи оцінювання рівня якості продукції	382
15.3. Конкурентоспроможність продукції підприємства та її оцінювання	385

Розділ 16. Економічний механізм регулювання діяльності підприємства 396

16.1. Ринкове саморегулювання економіки	397
16.2. Сутність та методи державного регулювання економіки	399
16.3. Економічні нормативи в системі регулювання діяльності підприємств	401
16.4. Економічний механізм підприємства (ЕМП)	403
16.5. Внутрішнє економічне регулювання діяльності підприємства	407
16.6. Організаційні передумови функціонування внутрішнього механізму ..	415

ЧАСТИНА IV. ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 420

Розділ 17. Фінансові результати діяльності підприємства 421

17.1. Прибуток підприємства, порядок формування і види	422
17.2. Визначення показників рентабельності	427
17.3. Оцінка оборотності капіталу	430
17.4. Аналіз фінансової стійкості і платоспроможності підприємств	431
17.5. Оцінка фінансового стану підприємства	439

Розділ 18. Конкурентоспроможність підприємства 441

18.1. Поняття та показники конкурентоспроможності підприємства	442
18.2. Обґрунтування та вибір факторів конкурентних переваг підприємства	445
18.3. Оцінювання рівня конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства	448

Розділ 19. Ефективність діяльності підприємства 456

19.1. Суть та значення ефективності діяльності підприємства	457
19.2. Вимірювання ефективності діяльності підприємства	463
19.3. Резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства ...	470

ЧАСТИНА V. ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА 489

Розділ 20. Фінансування та інвестування розвитку підприємства 490

20.1. Поняття, склад і структура інвестицій	491
20.2. Критерії оцінки інвестиційних проектів	495

20.3. Зовнішні джерела інвестиційних ресурсів	502
20.4. Характеристика інструментів фондового ринку	511

Розділ 21. Інноваційний розвиток підприємств у сучасних умовах 517

21.1. Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку підприємств у сучасних умовах	518
21.2. Здійснення інновацій підприємствами на основі досягнень НТПіНТР	524
21.3. Класифікація інновацій	532
21.4. Реінжиніринг як важливий напрямок інноваційної діяльності на підприємстві	538

Розділ 22. Оновлення продукції й техніко-технологічної бази підприємства 549

22.1. Інноваційне оновлення продукції підприємства	550
22.2. Ринкова орієнтація розробки нового продукту	553
22.3. Техніко-технологічна база підприємств та її постійне удосконалення. ...	560
22.4. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства	568

Розділ 23. Економічна безпека підприємства 577

23.1. Сутнісна характеристика економічної безпеки підприємства	578
23.2. Основні функціональні складові економічної безпеки	585
23.3. Оцінка і забезпечення економічної безпеки підприємства	593

Розділ 24. Реструктуризація та санація підприємства 606

24.1. Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств. Види реструктуризації	607
24.2. Процес і процедура реструктуризації	622
24.3. Ефективність реструктуризації підприємств: загальні підходи до її оцінки. Практика і досвід успішних перетворень	627
24.4. Санація підприємства: основні положення та механізм реабілітації підприємств.	630

Розділ 25. Банкрутство і ліквідація підприємства 649

25.1. Банкрутство підприємства та його діагностика	650
25.2. Механізм банкрутства підприємства	660
25.3. Ліквідація підприємства	666

Лауреати премії “В пам'ять Альфреда Нобеля” 675

Список літератури 677

ПЕРЕДМОВА

Ринкові умови господарювання обумовлюють необхідність поглибленого вивчення і всебічного удосконалення економічної діяльності усіх галузей національної економіки. Особлива увага в цьому контексті повинна бути спрямована на основну їх ланку – підприємство. Сукупність економічних проблем, які виникають в процесі динамічного функціонування підприємств, повинні вирішувати спеціалісти, які здобули високий рівень знань, відповідну професійну підготовку, мають достатній рівень кваліфікації. Від рівня одержаної загальної та професійної підготовки, їх компетентності і обізнаності у вирішальній мірі залежатиме успішне розв'язання конкретних практичних завдань, тобто розробка та здійснення заходів, спрямованих на ефективну діяльність підприємства в довготерміновій перспективі, забезпечення високих темпів його розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Економіка підприємства охоплює широке коло проблемних питань, пов'язаних з управлінням численних взаємопов'язаних видів діяльності на основі процесного підходу. В результаті реалізації системи процесів повинен бути досягнутий якісний кінцевий результат у вигляді конкретного суспільно корисного продукту. В зв'язку з цим у підручнику чільне місце відведено визначенню сутності підприємства як суб'єкта підприємницької діяльності, ґрунтовно висвітлене його сучасне ринкове середовище.

Для реалізації стратегії та досягнення цілей підприємства повинні бути визначені та забезпечені необхідні ресурси. Серед них визначальне місце займають основні та оборотні засоби, трудові та інформаційні ресурси. Мова йде не тільки про вивчення їх складу чи класифікування. Особливу увагу слід акцентувати на їх раціональному використанні в процесі виробництва, зокрема основних і оборотних засобів та нематеріальних ресурсів. Чільне місце у підручнику відведено вивченню особливостей формування та використання трудових і інформаційних ресурсів. Так, поряд із системно-функціональною характеристикою, висвітлюються питання виробничої потужності підприємства, управління процесами виробництва та реалізації продукції, забезпечення

якості та конкурентоспроможності продукції, визначення систем та форм оплати праці працівників, формування собівартості продукції та цінової політики, а також обґрунтування економічного механізму регулювання діяльності підприємства.

Важливе місце при вивченні курсу “Економіка підприємства” відведено надзвичайно актуальним питанням обґрунтування та вибору методів і формування системи показників оцінювання економічних результатів, ефективності діяльності підприємства, його конкурентоспроможності. Сучасний спеціаліст з економіки має досконало володіти інструментарієм оцінювання результативності та ефективності діяльності підприємства, яке проводиться з метою не лише внутрішнього аудиту, але й для бечмаркінгу показників підприємства із показниками зовнішніх організацій, а також показниками світового рівня.

Поряд з тим, в полі зору поглибленого вивчення мають знаходитися проблеми економічного розвитку підприємств. Мова йде про обґрунтування джерел та форм фінансування та інвестування його розвитку, метою якого має бути інноваційний підхід та досягнення моделі ділової досконалості. У підручнику розглядаються питання реструктуризації та санації підприємств і їх економічної безпеки.

Цей та інший комплекс проблем і є предметом вивчення дисципліни “Економіка підприємства”, а саме – сукупність виробничих відносин, пов'язаних з трансформацією ресурсів з метою отримання кінцевих корисних суспільних результатів у вигляді високоякісних продуктів та послуг.

Дисципліна “Економіка підприємства” тісно пов'язана з такими навчальними дисциплінами, як “Статистика”, “Економічна теорія”, “Макро-“ і “Мікроекономіка”, “Розміщення продуктивних сил”, “Економіка України”, “Регіональна економіка”, “Державне регулювання економіки” та інші.

Основна мета і задачі дисципліни “Економіка підприємства” представлені в цьому підручнику з нових наукових позицій, які узагальнюють і висвітлюють здобутки авторського колективу. Мета їх викладення полягає в тому, щоб майбутні економісти і менеджери набули таких знань з економіки підприємства, які дадуть змогу їм компетентно вирішувати практичні завдання безпосередньо на підприємствах. Матеріали в підручнику

подаються таким чином, щоб майбутні спеціалісти на основі глибокого засвоєння теоретичних питань були здатні сформулювати досконалі економічні механізми переходу підприємств на інноваційні моделі господарювання.

Підручник підготували викладачі кафедри менеджменту організації Національного університету "Львівська політехніка":

д.е.н., проф. Петрович Й.М., загальна редакція, передмова, розділи 4,10, у співавторстві розділи 1, 8, 9, 11, 15, 16, 18, 19, 21, 22, 23, 25;

к.е.н., доц. Г.М. Захарчин – розділ 24, у співавторстві розділ 25;

к.е.н., доц. Г.І. Кіндрацька – розділи 5,6;

к.е.н., доц. А.Ф. Кіт – у співавторстві розділи 9, 19, 21, 22;

к.е.н., доц. Т.Б. Коношенкова – розділи 3 і 13;

к.е.н. І.І. Новаківський – розділ 8 у співавторстві;

к.е.н. Л.С. Лісовська – у співавторстві розділи 11, 15, 18;

ст.викл. Н.П. Любомудрова – у співавторстві розділ 11;

к.е.н., доц. Л.І. Мороз – у співавторстві розділ 14;

к.е.н. С.Й. Ситник – розділ 2, у співавторстві розділ 23;

к.е.н., доц. О.М. Семенів – у співавторстві розділ 1, 16,19;

к.е.н., доц. А.А. Терехух – розділ 17, у співавторстві розділ 20;

к.е.н., доц. О.М. Щур – у співавторстві розділ 14.

У написанні окремих розділів підручника брали участь:

к.е.н., доц. О.М. Боженко (Українська академія друкарства) – розділи 7, 12;

к.е.н., доц. В.В. Кулішов (Криворізький економічний інститут Київського національного економічного університету) – у співавторстві розділи 20, 23.



ПІДПРИЄМСТВО В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Розділ 1. Підприємство як суб'єкт підприємницької діяльності.

Розділ 2. Сучасне ринкове середовище підприємства.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

- 1.1. Підприємство як суб'єкт ринку і первинна ланка економіки.
- 1.2. Організаційно-правові форми підприємств.
- 1.3. Підприємство і форми власності.
- 1.4. Інтеграція підприємств.
- 1.5. Розміщення підприємств.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ *знати* суть підприємства та його роль в ринковій економіці;
- ☞ *знати* організаційно-правові форми підприємств та фактори, які їх визначають;
- ☞ *знати* форми власності та їх вплив на діяльність підприємства;
- ☞ *знати* форми, способи та наслідки об'єднання підприємств в сучасних умовах;
- ☞ *знати* фактори, що впливають на розміщення підприємств.

- ☞ *вміти* охарактеризувати взаємодію підприємств в ринковій економіці;
- ☞ *вміти* визначити підходи до оцінки результатів діяльності підприємств в залежності від їх спеціалізації;
- ☞ *вміти* розрізняти організаційно-правові форми підприємств та назвати фактори доцільності їх змін;
- ☞ *вміти* описати механізм впливу форм власності на діяльність підприємства;
- ☞ *вміти* перерахувати форми інтеграції підприємств і охарактеризувати фактори їх ефективності для конкретних умов, розкрити вплив розміщення підприємств на ефективність їх діяльності.

Ключові поняття та терміни

- акціонерне товариство
- картель
- конкуренція
- концерн
- мале підприємство
- ринок
- ринок ресурсів
- синдикат
- товариство
- трест
- статут підприємства
- статутний капітал

1.1. Підприємство як суб'єкт ринку і первинна ланка економіки

Основними суб'єктами ринкової економіки виступають підприємства, об'єднання громадян, окремі підприємці та державні установи, громадські організації і т.п. Основні суб'єкти господарської діяльності в процесі взаємодії між собою здійснюють неперервний кругообіг ресурсів, продуктів, послуг, доходів.

*** Суб'єкти ринку** – це ті структури, які мають право самостійного прийняття економічних рішень в процесі взаємодії з іншими учасниками, несуть за них повну відповідальність, розпоряджаються своєю продукцією і прибутком після сплати обов'язкових платежів.

У класичній економічній теорії при розгляді процесу взаємодії підприємств суб'єктами ринку вважаються державні установи, підприємства і домашні господарства.

На рис. 1.1. представлена схема взаємодії суб'єктів господарювання і кругообігу ресурсів. Основна функція підприємства, як видно із рис. 1.1., передбачає закупівлю за встановленими цінами факторів виробництва на ринку ресурсів, виготовлення товарів та надання послуг. Маса товарів та послуг надходить до споживачів (домашніх господарств і державних установ) для задоволення всієї гами індивідуальних і суспільних потреб. Платежі, котрі здійснюють підприємства за надані економічні ресурси (праця, капітал, підприємницькі здібності і т.п.) складають *собівартість* виробленої продукції (витрати підприємства).

У процесі витрат грошового доходу домогосподарства виражають свій попит на необхідні їм товари і послуги. Взаємний вплив цих послуг і пропозиції підприємств визначають ціну й на продукти і на послуги. З погляду підприємств, споживчі витрати на товари і послуги утворюють доходи від реалізації ними цих товарів і послуг.

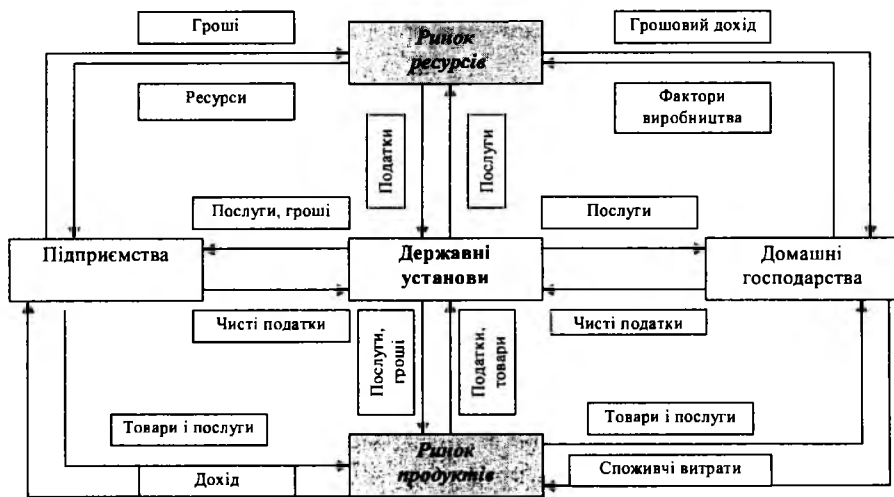


Рис. 1.1. Схема кругообігу ресурсів, продуктів і доходу.

Варто врахувати, що домогосподарства і підприємства виступають на двох ринках: *ресурсному* і *ринку продуктів*. При цьому щораз вони виявляються на протилежних сторонах. На *ресурсному ринку* підприємство виступає на стороні попиту, тобто, як покупець, а домогосподарства як власники ресурсів – на стороні пропозиції, тобто, як постачальники. На *ринку продуктів* (нижня частина схеми) вони міняються місцями: домогосподарства виявляються на стороні попиту, а підприємства – на стороні пропозиції.

З рис. 1.1. випливає, що всі типи господарських суб'єктів діють на одному ринку. Однак характер взаємозв'язків «підприємства-домашні господарства» і «підприємства – державні установи» різних.

! На споживчому ринку між пропозицією підприємств і попитом домогосподарств на визначені товари і послуги здійснюється взаємодія класичного типу: ціни на них формуються після виробництва товарів.

При цьому підприємство в значній мірі піддається ризику недоодержати прогнозований дохід, навіть зацікавивши покупця більш низькими цінами чи пільгами через інтенсивну рекламу.

На відміну від споживчого ринку основна маса покупок держави здійснюється через систему «державного замовлення». Тоді ціна на продукти і послуги може бути встановлена до їх виробництва. У цьому випадку ризик підприємств мінімальний, тому що можна заздалегідь

обговорити ціни, обсяг й умови постачання. Разом з тим держустанови можуть робити покупки товарів як на ринку продуктів, так і на ринку ресурсів. Наприклад, це можуть бути канцелярські товари, комп'ютери, продовольчі і промислові товари для армій, військ МВС і ін.

Термін «державне регулювання» є в сучасній соціально-орієнтованій ринковій економіці значно ширшим від терміну «державне замовлення». Держава через урядові організації реалізує наступні дії:

- бореться з монополізмом, інфляцією і за чистоту навколишнього середовища;
- змінює розподіл доходу і регулює економічну активність;
- виконує функції стабілізації економіки;
- здійснює систему трансферних платежів.

Виникнення і функціонування ринку, у рамках якого здійснюється кругообіг ресурсів, доходів і продуктів, можливі при наявності ряду умов. Найважливіші з них такі:

☞ суспільний поділ праці, що неминуче приводить до обміну продуктами і послугами;

☞ економічна відособленість виробників, як неодмінна умова еквівалентного обміну;

☞ свобода підприємницької діяльності.

Усі суб'єкти господарської діяльності у взаємозв'язку складають єдине ціле економічного механізму суспільства. Мета і характер діяльності суб'єктів господарської діяльності можуть бути різні. Тому за цими ознаками їх можна поділити на *підприємницькі* (комерційні), котрі функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і *непідприємницькі* (некомерційні), існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням державою. Суб'єкти господарювання з підприємницьким характером діяльності являють собою підприємства.

|| * Підприємство – це організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка господарювання (економіки), що виготовляє продукцію або надає платні послуги.

Оскільки еквівалентний ринковий обмін можливий лише при наявності зроблених продуктів і послуг, то необхідно більш детально розглянути особливості утворення і функціонування підприємств. Для підприємств в умовах ринкової економіки, котрі мають підприємницький характер, існують певні вимоги, недотримання яких несе велику небезпеку для їх існування. До таких вимог відносяться дотримання принципів

▷ економічності, ▷ прибутковості, ▷ фінансової стійкості,

▷продуктивності діяльності і т.п.

Дотримання принципу економічності передбачає отримання відповідного результату при певних витратах ресурсів. В залежності від конкретних умов принцип економічності може бути реалізований у двох варіантах:

☞ певний результат при мінімальних витратах – **принцип мінімізації**;

☞ при заданому обсягу витрат отримати найбільший результат – **принцип максимізації**.

В своїй основі принцип економічності, враховуючи обмеженість ресурсів для задоволення потреб суспільства, ставить перед кожним підприємством вимогу ефективно витратити виробничі ресурси, тобто працювати економічно. Формалізовано економічність можна представити:

$$E = \frac{P}{B}, \quad (1.1.)$$

де E – економічність;
P – результат діяльності;
B – витрати ресурсів.

Постановка питання про отримання максимального результату при мінімальних витратах ресурсів є некоректною, тому що граничним її значенням є отримання максимального результату із нічого (без будь-яких витрат ресурсів). Зазначимо, що грошовий вираз результату і витрат дещо спрощує уявлення про результати і витрати. Ті підприємства, котрі господарюють економічно, у котрих низький рівень витрат, як правило, є найуспішнішими суб'єктами ринку. Господарюючи економічно, підприємство повинно добиватись такого фінансового стану, щоб бути здатним у кожний момент часу зробити обов'язкові платежі. Якщо підприємство може у будь-який момент оплатити обов'язкові до сплати рахунки, то воно має високу фінансову стійкість (ліквідність). Вважається несуттєвим, чи підприємство підтримує ліквідність за рахунок власних ресурсів чи завдяки наданим кредитам. Тільки успішно працюючому підприємству, яке економічно витрачає ресурси, вдається підтримувати високу ліквідність.

Важливою метою діяльності підприємницьких структур є перевищення результату над витратами, що забезпечує отримання прибутку. Під **прибутком** розуміють різницю між оборотом і витратами, який можна розрахувати за такою формолою:

$$П = (Ці - Вф) \times Ni, \text{ або } П = О - Вв, \quad (1.2.)$$

де П – прибуток;
О – оборот;
Вв – валові витрати підприємства.

На основі цих показників можна визначити рентабельність реалізації продукції (Рр):

$$Rr = \frac{П}{О}. \quad (1.3.)$$

Для успіху підприємства, як суб'єкта ринку, важливо щоб його діяльність була високопродуктивною, що можна виразити відношенням результату до капіталу або валових витрат:

$$PR_v = \frac{О}{B_v}. \quad (1.4.)$$

$$PR_k = \frac{О}{K}, \quad (1.5.)$$

де PR_v – продуктивність діяльності, визначена на основі витрат;
PR_k – продуктивність використання капіталу;
О – оборот (результат діяльності);
Вв – валові витрати;
K – капітал підприємства (власний і залучений).

✱ *Отже, підприємство як суб'єкт ринкової економіки може досягти успіху за умови ефективного використання ресурсів, чіткої взаємодії виробничих факторів для досягнення потрібного обсягу реалізації продукції при інших заданих показниках.*

Оскільки у будь-якому випадку підприємство як суб'єкт ринку функціонує в умовах обмежених ресурсів, то в залежності від конкретних обставин (місії, галузевої приналежності, місця розміщення і т.п.) воно може:

⇒ максимізувати результат діяльності при заданому обсязі ресурсів;

⇒ мінімізувати витрати ресурсів при збереженні обсягу результату;

⇒ оптимізувати витрати і результати в оптимальних співвідношеннях.

Підприємство як суб'єкт ринку в порівнянні з централізовано керованим, самостійно орієнтується на попит споживачів, погоджує з вимогами ринку питання забезпечення ресурсами, реалізує свою продукцію за ринковими цінами, розпоряджається своїм прибутком за

власними міркуваннями. Але підходи до вирішення вказаних питань, методів обґрунтування своїх рішень можуть змінюватись в залежності від форми власності.

В умовах ринкової системи господарювання підприємство виступає її основною ланкою.

*** Підприємство** — це організаційно відокремлений господарський суб'єкт, що використовує матеріальні, трудові та інші ресурси для виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, котрі користуються попитом. Воно самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається виготовленою продукцією і прибутком, що залишається після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

До виробничих підприємств відносяться ***заводи, *фабрики, *шахти, *комбінати, *інші господарські організації виробничого призначення.**

Підприємства, що спеціалізуються на випуску однорідної продукції, утворюють відповідні галузі матеріального виробництва: **►промисловість, ►сільське господарство, ►транспорт, ►будівництво** і т.д. Вони складають структуру галузей, визначають їх профіль і масштаби. Крім того, підприємства й організації формують і територіальну спеціалізацію міст, областей, у яких вони розташовані.

*** Отже, підприємства, їхні колективи** являють собою головні елементи, з яких формуються одночасно і галузеві, і територіальні комплекси. Тому підприємства виступають як основні ланки народногосподарського комплексу.

Основні риси підприємства

- **єдність техніки, технології і виробництва, що припускає спільність процесів виробництва, капіталу, технології;**
- **організаційна єдність.** Підприємство — це певним чином організований колектив зі своєю внутрішньою структурою і порядком управління;
- **економічна єдність, що виражається в спільності матеріальних, фінансових, технічних ресурсів, а також економічних результатів роботи.**

Істотними ознаками виступають **↔єдина територія, ↔допоміжне господарство** і т.п. Незалежно від форм власності, підприємство працює на умовах комерційного розрахунку, самостійно заключає господарські договори та інші угоди, операції, отримує прибуток або несе збитки. За рахунок прибутку воно **↔забезпечує стабільне фінансове положення, ↔реалізує стратегію розвитку, ↔забезпечує соціально-економічні інтереси трудового персоналу, ↔вимоги**

держави, власників і т.п.

На рис. 1.2. приведена схема функціонування підприємства в ринкових умовах. Здійснення бізнесу включає три основних стадії:

- **придбання і доставка факторів виробництва за суму коштів;**
- **перетворення ресурсів (виробництво продукції та надання послуг);**
- **реалізація продукції і послуг та отримання грошей (виручки).**

Базовою умовою успішного функціонування підприємства є перевищення виручки над витратами на придбання ресурсів, їх перетворення у продукцію та її реалізацію.

Традиційно до підприємства відносяться стадії придбання ресурсів, їх перетворення у продукцію та реалізація її споживання. В останнє десятиліття у практику діяльності підприємств у розвинутих країнах впроваджується і обов'язок **утилізації продукції** після використання. Насамперед, це стосується тієї відпрацьованої продукції, яка наносить шкоду оточуючому середовищу, як, наприклад, автомобільні

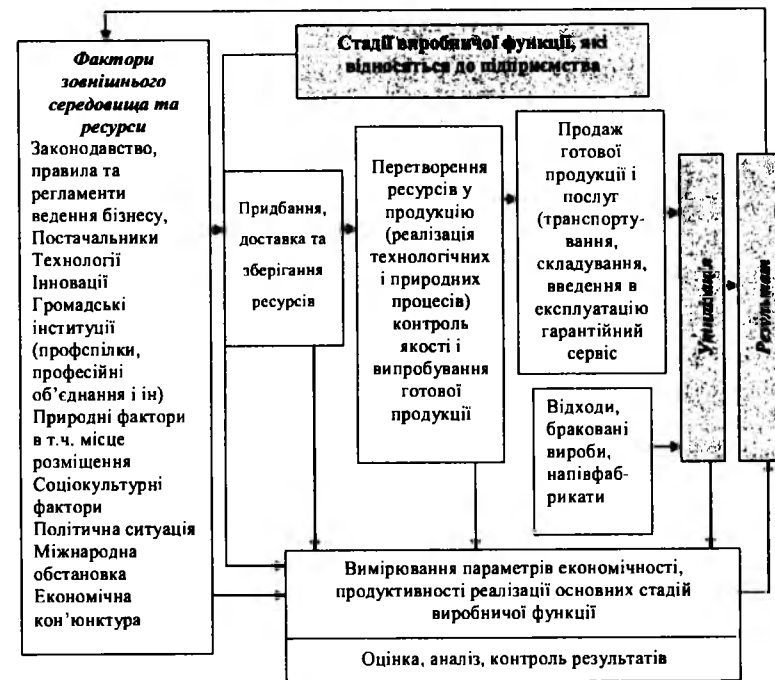


Рис. 1.2. Схема функціонування підприємства в ринкових умовах.

акумулятори, пластикова тара і т.п.

Варто підкреслити, що незважаючи на самостійність, підприємство не звільняється від державного контролю за своєю діяльністю, який може здійснюватися, наприклад, за сплатою податків, обмеженням монопольних тенденцій, дотриманням технічних стандартів і безпечних умов виробництва і т.п.

Ринкові відносини вимагають не тільки виробництва продукції, але і її збуту, реалізації. У той же час, самостійність, як плату, обумовлює можливість ринкової неспроможності і банкрутства. Таким чином, поведінка підприємства в ринкових умовах істотно видозмінюється порівняно із керованим централізовано.

Підприємства можна класифікувати по різних параметрах:

⇒ *галузевої приналежності;*

⇒ *структурі виробництва;*

⇒ *потужності виробничого потенціалу (розмір підприємства) та ін.*

Найважливішою характеристикою підприємства виступає галузева відмінність його продукції, у тому числі її призначення, способи виробництва і споживання. У залежності від цього підприємства поділяються на:

⇒ *промислові підприємства*, що випускають машини, устаткування, інструменти, видобувають сировину, виробляють матеріали, електроенергію та інші засоби виробництва і т.п.;

⇒ *сільськогосподарські підприємства*, що вирощують зерно, овочі, технічні культури і т.д.;

⇒ *підприємства будівельної індустрії, транспорту, зв'язку тощо.*

Великі галузі народного господарства складаються з більш дрібних, спеціалізованих підприємств. Наприклад, промисловість поділяється на дві великі спеціалізовані галузі: видобувну і переробну. У свою чергу, та що переробляє, підрозділяється на галузі *«легкої», «харчової», «важкої промисловості»* і т.д.

На практиці не завжди можна чітко визначити галузеву приналежність підприємства, оскільки більшість з них має міжгалузеву структуру. Тому за структурою підприємства підрозділяються на *«вузькоспеціалізовані», «багатопрофільні»* і *«комбіновані»*.

***Вузькоспеціалізовані** — це підприємства, що виготовляють обмежений асортимент продукції масового чи багатосерійного виробництва (виробництво чавуну, сталі, прокату, зерна, м'яса і т.д.).

***Багатопрофільні підприємства** випускають продукцію різноманітного асортименту і різного призначення. У промисловості вони можуть одночасно спеціалізуватися на виготовленні морських суден, автомобілів, комп'ютерів, перевезенню вантажів і т.д. У сільському господарстві — вирощуванні зерна, овочів, фруктів, кормів, худоби і т.д.

***Комбіновані підприємства** один вид сировини або готової продукції перетворюють паралельно або послідовно в інший вид, потім у третій і т.д.

По кількісних параметрах підприємства поділяються на малі, середні, великі. При цьому для класифікації можуть використовуватися наступні показники:

- *чисельність працівників;*
- *вартість (обсяг) продукції, що випускається;*
- *вартість (обсяг) виробничих фондів або розмір капіталу.*

! *Можлива також класифікація підприємств в залежності від їх впливу на оточуюче середовище і здоров'я людини і т.п.*

1.2. Організаційно-правові форми підприємств

Підприємство як первинна ланка економіки і суб'єкт господарської діяльності повинно діяти в межах законодавства, яке регулює його організаційну форму, права, обов'язки та відповідальність. Чинне законодавство встановлює різні правові форми діяльності підприємств, котрі враховують форму власності, вид і масштаб діяльності, чисельність працюючих, можливості вступати в контрактні відносини з іншими суб'єктами ринку і т.п.

За своїм характером, формою організації, змістом діяльності всі суб'єкти господарювання поділяються на *** підприємства, * організації, * установи**. В залежності від відношення до утворення прибутку підприємства можна класифікувати наступним чином (рис. 1.3.).

В Україні відповідно до Закону «Про підприємства в Україні» виділяють наступні організаційно-правові форми підприємств:

- ◆ *приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;*
- ◆ *колективне підприємство, засноване на власності колективу підприємства;*
- ◆ *господарське товариство;*



Рис. 1.3. Класифікація підприємств в залежності від отримання прибутку.

- ◆ підприємство, яке засноване на власності об'єднання громадян;
- ◆ комунальне підприємство, засноване на державній власності, у тому числі казенне підприємство.

Рішення про перетворення державного підприємства в казенне приймається за однієї з таких умов:

- підприємство проводить виробничу або іншу діяльність, яка відповідно до законодавства може здійснюватись тільки державними підприємствами;
- головним споживачем продукції підприємства (більш як 50 відсотків) є держава;
- підприємство є суб'єктом природних монополій.

У підприємницькій діяльності окрему групу становлять малі підприємства. До них належать новостворені та діючі підприємства:

- ⇒ у промисловості та будівництві – з чисельністю працюючих до 200 чоловік;
- ⇒ в інших галузях виробничої сфери – з чисельністю працюючих до 50 чоловік;
- ⇒ у науці і науковому обслуговуванні – з чисельністю працюючих

до 100 чоловік;

⇒ у галузі невиробничої сфери – з чисельністю працюючих до 25 чоловік;

⇒ у роздрібній торгівлі – з чисельністю працюючих до 15 чоловік.

Підприємство може створювати відокремлений підрозділ. Законодавчою підставою для створення відокремленого підрозділу (філії) є Закон “Про підприємства в Україні” (ст. 7), яка встановлює, *по-перше*, право підприємств на створення філії, і, *по-друге*, право затверджувати положення про них. Право відкривати філії передбачене також ст. 31 Цивільного кодексу.

Філія функціонує на підставі *Положення*, яке є своєрідним її статутом. Положення містить порядок створення філії, найменування, місцезнаходження, юридичний статус, предмет і цілі діяльності, порядок утворення майна, умови припинення діяльності тощо. Це положення затверджує підприємство (тобто орган управління, визначений його статутом).

Відкриття філій не потребує їх державної реєстрації. Разом з тим, підприємство зобов'язане повідомити свій орган держреєстрації про відкриття філії шляхом внесення додаткової інформації в свою реєстраційну картку (вказується кількість філій). Орган, що здійснив реєстрацію підприємства, зобов'язаний подати відомості щодо створення філії органів держстатистики за місцезнаходженням цієї філії.

*Організації також можуть займатися підприємницькою діяльністю. Принципова відмінність підприємства від організації полягає в тому, що підприємства виробляють певну продукцію (товар), а організації, як правило, виконують певні роботи (наприклад, будівельні, науково-дослідні, проєктні тощо), надають послуги.

*Установи – культосвітні, навчальні, медичні і т.п., які виконують спеціальні роботи, надають спеціальні послуги; наприклад, приватні школи і вузи, приватні медичні заклади.

Кожна з цих груп буде відрізнятися за *формою об'єднання майна*, *формою власності*, *ступенем відповідальності*, *масштабами діяльності* та *можливостями росту*.

Метою будь-якої господарської діяльності є задоволення потреб окремих людей. Виходячи із цієї мети оцінюється функціонування економіки взагалі. Цей підхід не означає турботу виключно про матеріальні досягнення. Пріоритетом можуть бути і інші досягнення, наприклад, престиж країни, військові переваги і т.п. Економічна діяльність, отже, буде оцінюватись виходячи з того, наскільки вдало вона задовольняє

матеріальні і інші потреби населення країни. Разом з тим проблема обмеження ресурсів обумовлює необхідність вибору напрямку найдоцільнішої їх витрати. Найдоцільніша організаційно-правова форма підприємства якраз і передбачає вибір такого варіанту, для якого не існує кращої альтернативи досягнення цілей і переваг зацікавлених індивідів. Іншими словами, та організаційно-правова форма підприємства є найефективнішою, результати діяльності якої будуть найкращими (найвищими). Для отримання такої оцінки потрібно порівняти результат діяльності вибраної організаційно-правової форми підприємства з результатами інших підприємств-аналогів. Проте, підібрати такі підприємства-аналогії, умови, мета і результати функціонування яких були б порівняльні з нашим, вибрати достатньо складно, що звужує можливості застосування цього підходу на практиці

Увага!

Тому для вибору ефективного варіанту потрібно не забувати про вихідні умови, відповідно до яких варіант організаційно-правової форми підприємства повинен бути найефективнішим.

1.3. Підприємство і форми власності

Підприємство, як самостійний господарський суб'єкт, для реалізації своєї мети – виготовлення продукції – повинно мати у своєму розпорядженні обладнання, інструменти, виробничі і складські приміщення, транспортні засоби і т. п. За формою власності ці засоби можуть бути *** приватні** (індивідуальні, сімейні), *** колективні** (товариства, корпорації, кооперативи), *** державні**, *** змішані**, *** іноземні**.

Власники засобів виробництва, капіталу або майна володіють ними, а використовувати їх можуть інші: трудовий колектив, наймана адміністрація, орендарі і т. п. За цією ознакою всі підприємства можна поділити на дві групи:

- 1) підприємства-власники майна;
- 2) підприємства, які не є власниками.

Поняття власності визначається як сукупність економічних відносин володіння, використання і розпорядження майном. Як правило, трудовий колектив використовує майно, адміністрація чи дирекція володіє майном.

Увага!

Підприємства, майно яких знаходиться у їхній власності, можуть робити з ним все, що не заборонено законом. Підприємства, які користуються майном, наданим їм власником, обмежені у своїй діяльності тими рамками, котрі встановлені для них не тільки законом, але і власником майна через статут або договір.

Питання купівлі – продажу майна вирішується його власником – розпорядником майна – в установленому законом порядку. Підприємство самостійно здійснює свою діяльність, розпоряджається продукцією, отриманим прибутком, що залишається в його розпорядженні після сплати податків та інших обов'язкових платежів.

*** Отже, підприємство, як суб'єкт ринку, є самостійним товаровиробником. Власник майна, за виключенням випадків, коли він суміщає і обов'язки адміністратора-користувача, не має права втручатись в оперативну діяльність підприємства після укладання з ним договору і затвердження статуту.**

В умовах командно-адміністративної системи і централізованої загальнодержавної власності статут підприємства, хоч і визначав його самостійність, носив формальний характер. В умовах товарного ринку самостійним товаровиробником ніхто не повинен керувати. Ним керують правила і механізми існування ринку. Підприємства можуть добровільно об'єднуватись на договірній основі, координувати свої дії, але вищих адміністративних органів над ними немає.

Варто мати на увазі, що саме по собі поняття “власність” не є юридичним, а економічним, яке означає сукупність економічних механізмів, обумовлених правовим відношенням людей до засобів виробництва і отриманої з їх допомогою продукції. Тому поняття “підприємство” як власність не є суб'єктом ринку, а лише відокремленим майновим комплексом, тобто сукупністю будинків, споруд, устаткування та іншого майна. Власником такого відокремленого майна є відповідна комерційна структура, господарське товариство, виробничий кооператив, приватний підприємець, тобто певна організаційно-правова форма.

Власник майна самостійно розпоряджається ним, використовує його для налагоджування виробництва, отримання доходів. Власність, як засіб, який визначає виробничі відносини, знаходиться у тісній взаємодії з продуктивними силами, поділом і кооперацією праці, ступенем її усупільнення.

Увага!

Власність є не самоціль для ринку, а лише передумова для децентралізованого прийняття рішень в конкурентних умовах.

*** Відносини власності** є основою економічного ладу суспільства. Вони становлять соціальну форму привласнення насамперед засобів виробництва певними суб'єктами економічних відносин.

В умовах глобалізації світової економіки власники засобів виробництва, як суб'єкти ринку, повинні бути не тільки самостійними у своїй діяльності, а й соціально і економічно відповідальними за їх результати. Цим визначаються завдання державного регулювання взаємовідносин між суб'єктами господарської діяльності, ними та суспільством. При цьому повинні бути враховані: вплив на національну економіку інтернаціоналізації власності і транснаціональної лібералізації міжнародних економічних відносин, зокрема, вивозу капіталу у його підприємницькій формі, міграції робочої сили – особливо кваліфікованих спеціалістів і науковців.

*** Недостатня увага до тенденцій та особливостей глобалізації та їх впливу на діяльність підприємств національної економіки, як правило, приводять до негативних наслідків для слаборозвинених країн і підвищення конкурентоспроможності лідерів світового розвитку.**

1.4. Інтеграція підприємств

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в економіці нашої країни відбувається структурна перебудова промислового виробництва, метою якої є створення конкурентоспроможних підприємств, інтегрованих в світову економіку. У цих умовах підприємства різних організаційно-правових форм для досягнення своїх цілей можуть об'єднувати свої зусилля на тимчасовій або постійній основі. Цей процес об'єднання зусиль або інтеграції підприємств приймає різні форми, зокрема, кооперації чи концентрації.

*** Інтеграція підприємств** (вертикальна або горизонтальна) передбачає такий спосіб об'єднання їх зусиль, при котрому ринковий механізм взаємовідносин замінюється внутрішньогосподарськими операціями. Інтеграція означає, що стадії виробництва і розподілу координуються на основі можливостей ієрархічної системи, тобто внутрішніми операціями і регламентами.

*** Кооперація** як організаційно оформлене добровільне об'єднання підприємств передбачує прийняття спільних рішень для досягнення визначених цілей, без створення при цьому загального органу управління. Зазвичай, цей процес здійснюється на договірній основі без втрати підприємствами своєї господарської і юридичної самостійності.

Інтеграція підприємств на основі концентрації проводиться на основі централізації і концентрації їхніх господарських засобів чи капіталів. Цей процес зв'язаний з відмовою підприємств частково або повністю від своєї фінансово-господарської самостійності на користь іншого підприємства, чи створюваного нового органу управління.

Об'єднання підприємств на основі кооперації може бути тимчасовим або постійним у виді різних організаційних форм (картелів, синдикатів, пулів і холдингів).

Картель¹ являє собою форму союзу підприємців на основі картельної угоди, у якій встановлюються обов'язкові для всіх учасників умови: ⇒ по обсягу виробництва, ⇒ цінах на товари і послуги, ⇒ обміну патентами, ⇒ частіці квоти на ринках збуту та ін. Як правило, у картель об'єднуються підприємства однієї галузі. Учасники картелю зберігають юридичну і господарську самостійність і здійснюють свою діяльність відповідно до картельного договору.

Одним з різновидів картелю є **синдикати**, що представляють собою сукупність підприємств із централізованою функцією збуту чи постачання. Учасники синдикату втрачають при цьому комерційну незалежність, зберігаючи юридичну і виробничу. Ця форма досить активно поширюється в Україні на початку ХХІ ст. іноземними фірмами.

Концентруючи в єдиних органах збуту визначений вид продукції, синдикат отримує можливість регулювати умови продажу на ринку. При концентрації постачальницьких функцій підприємства, що входять до складу синдикату, заощаджують на витратах виробництва за рахунок оптових закупівель сировини, матеріалів і комплектуючих.

Іншим різновидом об'єднання на основі картельної угоди є **пул**, що одержав поширення у сфері виконання проектів. Учасники пула приходять до взаємовигідних угод про форму передачі патентів і ліцензій. Прибуток розподіляється відповідно до квоти, обумовленої при вступі в пул.

В умовах ринкової економіки дедалі більше поширення знаходять **холдингові** компанії.

¹ Картель – вид угод з метою оволодіння ринком, розмежування сфери впливу і регулювання цін.

* **Холдинг** – акціонерна компанія, що володіє контрольним пакетом акцій юридично самостійних підприємств для здійснення контролю над їхніми операціями, але активної участі в управлінні ними, як правило, не приймає.

На основі принципу концентрації утворюються такі об'єднання, як синдикати, трести, концерни й інші різновиди.

Трест являє собою приклад найбільш тісного об'єднання підприємств. Підприємства, що входять у його склад, втрачають свою юридичну і господарську самостійність і перетворюються в підрозділи тресту. Трести можуть об'єднувати підприємства однієї, або декількох галузей. Злиття підприємств у трест може відбуватися або через включення одного підприємства до складу іншого, або утворенням нового підприємства.

Широко розповсюдженою організаційною формою інтеграції підприємств є **концерн**. Концерн є горизонтальним, вертикальним чи диверсифікаційним об'єднанням підприємств, що зберігають свою юридичну самостійність, але фінансовий контроль і визначені функції постачання, виробництва і маркетингу підприємства беруться під єдине управління.

Для створення концерну потрібно провести серйозну підготовчу роботу. У її основі – вміння показати ті переваги, що будуть мати підприємства, котрі ввійдуть до складу концерну. Можна виділити п'ять напрямків у системі мотиваційного механізму концерну: науково-технічний, виробничий, організаційний, фінансовий і соціальний (рис. 1.5.).

Варіанти створення концерну і відносини між підприємствами усередині його можуть бути різними. Так, у концерні, заснованому на підпорядкуванні, одне з підприємств володіє контрольним пакетом акцій і панує на основі володіння капіталом над іншими підприємствами. Це так звані концерни з головними підприємствами на чолі. Існують концерни, засновані на рівноправності підприємств, що інтегруються під загальним керівництвом.

Основною умовою ефективного функціонування концернів є створення адаптаційного механізму внутрішнього економічного регулювання взаємовідносин учасників з метою найефективнішої реалізації можливостей всіх учасників.

В даний час на перший план економічних перетворень в Україні виходить формування підприємств у **фінансово-промислові групи (ФПГ)**. У цих господарських структурах акумулюються інтегровані

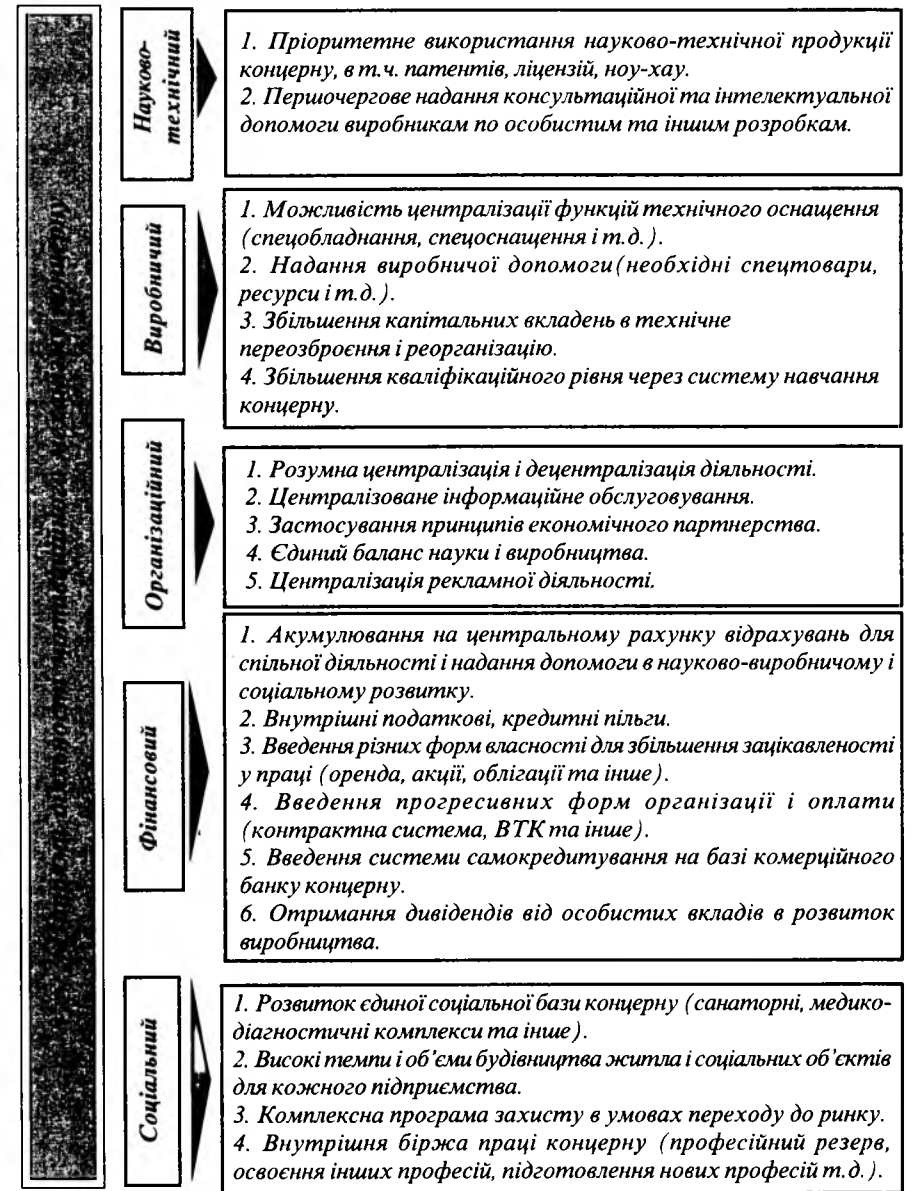


Рис. 1.4. Напрямки мотивації інтеграції підприємств.

можливості фінансового, промислового і торгового капіталу. ФПГ можуть багато в чому сприяти стабілізації економіки в нашій країні.

Найважливіші передумови, що обумовлюють необхідність створення ФПГ, видні з рис. 1.5.

ФПГ створюються не тільки на базі технологічно і коопераційно зв'язаних підприємств, але і на основі диверсифікованості діяльності промислових підприємств.

Учасниками ФПГ можуть визначатись **юридичні особи*, що підписали договір про створення фінансово-промислової групи, і **заснована ними центральна компанія ФПГ*, або **основні і *дочірні товариства*, що утворюють фінансово-промислову групу. Серед учасників ФПГ обов'язкова наявність організацій, що діють у сфері виробництва товарів і послуг, а також банків чи інших кредитних організацій.

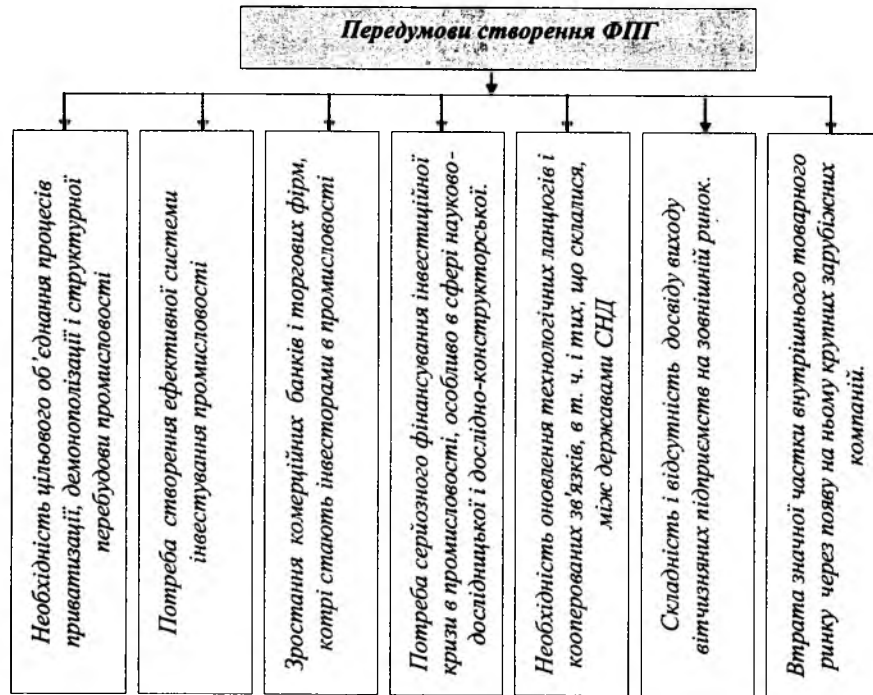


Рис. 1.5. Найважливіші передумови створення ФПГ.

До складу учасників ФПГ можуть входити *⇒ інвестиційні інститути*, *⇒ недержавні пенсійні й інші фонди*, *⇒ страхові організації*, участь яких обумовлено їх роллю в забезпеченні інвестиційного процесу у фінансово-промисловій групі.

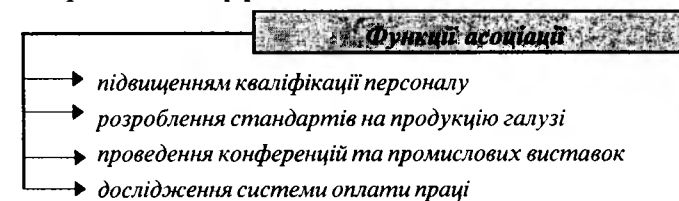
ФПГ, серед учасників яких є юридичні особи, що знаходяться під юрисдикцією держав — учасників Співдружності незалежних держав, що мають відокремлені підрозділи на території зазначених держав або здійснюють на їхній території капітальні вкладення, реєструються як *транснаціональні фінансово-промислові групи*.

Для таких ФПГ національний режим встановлюється міжурядовими угодами на основі взаємності.

Вищий орган управління ФПГ — *рада керуючих*, що включає представників усіх її учасників. В залежності від ступеня досконалості державного регулювання діяльності ФПГ, вони можуть приносити значні вигоди для підприємств і національної економіки, але можуть бути й засобом пограбування країни і вивозу коштів з оподаткованої зони.

В останні десятиліття минулого століття з появою ознак глобалізації світової економіки, таких, як активізація транскордонного пересування факторів виробництва, розміщення виробництва в інших країнах, стандартизація форм міжнародних економічних відносин, набувають дедалі більшого поширення різні форми інтеграційного процесу.

Значного поширення набрали різні форми спільних підприємств, зростає кількість різноманітних *асоціацій*. Стала звичною така форма рівноправного об'єднання підприємств, як *консорціум*. Так, наприклад, в 1990-х рр. в США нараховувалось понад 80 тис. асоціацій. Найпоширеніший вид асоціацій — *галузеві*. Існують також **асоціації міжгалузеві*, **інжинірингових фірм*, **лізингових компаній*, **ризикового капіталу* та ін. Американська асоціація радіоелектронної промисловості об'єднує понад 1000 фірм — виробників радіоелектронної продукції; членські внески складають понад 30 млн. доларів. Американська радіоелектронна асоціація об'єднує більше 3000 американських фірм.



- слідування за дотриманням етичних норм в діловій практиці
- лобіювання питань розвитку експорту
- лібералізація податкової політики
- розвиток зовнішньої та внутрішньої торгівлі і т. п.

Інтеграційні форми у різних країнах мають свої національні особливості. Спільною ознакою різних національних інтеграційних форм є захист національного виробника і національних інтересів шляхом введення засобів ⇒ опосередкованого протекціонізму, ⇒ стимулювання експорту, ⇒ відміни кількісних обмежень експорту в різних країнах і т. п.

Інтеграційні процеси:

➤ сприяють обміну інтелектуальними досягненнями, розвитку наукових досліджень, об'єднанню зусиль наукових і освітянських організацій та промислових підприємств для досягнення конкурентних переваг;

➤ охоплюють різні сфери діяльності, різноманітні організаційні форми виробництва, як міжфірмового, так і міждержавного співробітництва;

➤ стали невід'ємною складовою економічного механізму національного господарства різних держав, що можуть суттєво вплинути на ефективність діяльності підприємств і рівень життя народу.

1.5. Розміщення підприємств

Місце розміщення підприємств може суттєво впливати на економічні результати їх діяльності. Вплив цього фактора суттєво зріс у зв'язку з глобалізацією світової економіки, коли змінились умови переміщення матеріальних потоків, трудових і фінансових ресурсів, були значно лібералізовані міжнародні економічні відносини, з'явилися нові можливості комунікації. Підприємство повинно вибирати таке місце розміщення, де залежні від нього результати найбільше перевищуватимуть відповідні витрати.

Значення проблеми вибору місця розміщення залежить від того, на якому рівні вона вирішується:

⇒ міжнародний вибір – у якій країні розміщується підприємство;

⇒ регіональний вибір – у якому регіоні країни підприємство буде знаходитись;

⇒ локальний вибір – у якому місці регіону підприємство розміщується;

⇒ внутрішньо локальний вибір – у якому місці на даній території воно розміщується;

⇒ просторовий вибір – як розміщене підприємство у просторі на даній території, площадці, споруді і т. д.

До факторів, котрі визначають місце розміщення підприємства, відносяться:

- транспортні витрати;
- витрати на ресурсне забезпечення;
- внутрішні податкові особливості в країні;
- законодавчі вимоги і правила;
- регламенти міжнародного характеру;
- державне регулювання і т. п.

Величина транспортних витрат залежить від

- віддаленості підприємств від місць транспортування ресурсів та центрів збуту готової продукції
- обсягів вантажів, які доставляються до підприємства і від нього і їх періодичності
- рівня тарифів на перевезення
- транспортних засобів, які можуть бути використані для перевезення вантажів
- обмеження на час доставки (наприклад, деякі фрукти, продукти тваринного походження і т. п. вимагають термінової доставки)
- дотримання особливих вимог до транспортування (дотримання конфіденційності, підвищеної небезпечності вантажів, потреба у їх посиленій охороні і т. п.)

Оптимальним можна вважати таке розміщення підприємства, котре за інших рівних умов (перспектива розвитку, безпечність функціонування, сприятливі природні, політичні та інші обставини) забезпечить мінімізацію загальних витрат. Тобто:

$$V_d + V_v + V_z + K_{ф.ч.} \rightarrow \min, \quad (1.6)$$

де V_d – витрати на доставку матеріалів, сировини та комплектуючих виробів, грн.;

V_v – витрати на виготовлення продукції, тобто безпосередні виробничі витрати, грн.;

V_z – витрати на доставку готової продукції до споживачів, тобто збутові витрати, грн.;

$K_{ф.ч.}$ – витрати капітального характеру, пов'язані з варіантом розміщення з врахуванням фактора часу.

Загальновідомим фактором, який визначає місце розміщення підприємства, є наявність потрібної кількості необхідного рівня кваліфікації трудових ресурсів. Крім того, з цим фактором пов'язаний також рівень оплати праці, який, наприклад, завжди вищий у промислових центрах, ніж на периферії. Але, в той же час, через відсутність на периферії культурно-освітніх, спортивних, торгових та інших закладів, залучити на таке підприємство висококваліфікованих спеціалістів з центру можуть допомогти високі надбавки до зарплати і інші привілеї, які, однак, деколи зводять нанівець вигоди від нижчого рівня оплати праці для решти персоналу.

Для багатьох підприємств зі сферою міжнародної діяльності проблема витрат на робочу силу може також ускладнити досягнення високих економічних результатів. Підвищення рівня автоматизації виробництва, його гнучкості в постіндустріальному періоді в значній мірі знижує гостроту проблеми забезпечення робочою силою, а також витрат на оплату праці.

Серед інших факторів, котрі впливають на вибір місця, важливу роль відіграють *рівень податків* як всередині країни, так і при розміщенні підприємства у інших країнах, найвигіднішими з яких є так звані *"податкові оази"*. Деколи вдаються також до таких заходів, як перенос реєстрації підприємства в регіоні, перетворення його у філію, що дозволяє оцінювати готову продукцію у трансферних цінах, а не отримувати матеріали і комплектуючі вироби внутрішньої кооперації з високими надбавками. Це дозволяє залишати значну частину виручки у *"податковій оазі"* або на головному підприємстві. Можливо, такі рішення обумовили збитковість більшості спільних підприємств, створених в Україні у 90-ті роки минулого століття.

Деколи суттєву роль при виборі місця розміщення підприємства можуть відіграти рівень амортизаційних відрахувань, вартість орендної плати за використану земельну ділянку або взяті у лізинг приміщення і технологічні комплекси і т. п.

Витрати на збут готової продукції в значній мірі визначаються характером продукції, місцем збуту, яке може бути обмежене регіоном (наприклад, хлібопекарні, будівельні підприємства) або доставлятися до

торгових підприємств, розміщення яких мало впливає на витрати збуту виробника.

Тому можна вважати, що збутові витрати є визначальним фактором при виборі місця розміщення для торгових підприємств. Для підприємств, які мають виробництво за кордоном, місце розміщення має важливе значення, оскільки на їх витрати можуть впливати коливання обмінного курсу валюти, митні тарифи, рівень податків і т. п.

Значну роль при виборі місця розміщення підприємства відіграють *регулюючі заходи держави*, її вплив на стан освіти, стабільність валюти, стан правового забезпечення бізнесу і т. п. Важливо враховувати також розвиненість інфраструктури, віддаленість від джерел забезпечення сировиною, можливість стабільного забезпечення виробництва енергоносіями, водопостачанням, очисними спорудами. Вдало вибране місце розміщення підприємства сприяє його конкурентній перевазі. Для деяких видів діяльності розміщення підприємства відіграє визначальну роль у досягненні успіху.

Резюме

- ① Суб'єкти ринку – це ті структури, які мають право самостійного прийняття економічних рішень у процесі взаємодії з іншими учасниками, несуть за них повну відповідальність, розпоряджаються результатами своєї діяльності після сплати обов'язкових платежів. До підприємств, які мають підприємницький характер і функціонують та розвиваються за рахунок власних коштів, існують певні вимоги, недотримання яких несе велику небезпеку для їх існування. До таких вимог відносяться дотримання принципів економічності, прибутковості, продуктивності їх діяльності.
- ② В умовах ринкової системи господарювання підприємства виступають її основною ланкою. Вони складають структуру галузей, формують територіальну спеціалізацію міст, областей, їх можна класифікувати за галузевою ознакою, структурою виробництва, розміром та ін. Вони можуть носити різні організаційно-правові форми, належати різним власникам, що досить часто суттєво впливає на результати їх діяльності.
- ③ Вирішення проблеми задоволення багатогранної сукупності людських потреб в умовах обмеженості ресурсів здійснюється підприємствами, об'єднаннями громадян, окремими підприємцями і т. п., які виступають основними об'єктами ринкової економіки поряд з державними установами, громадськими організаціями та ін.
- ④ Підприємства для досягнення своїх цілей можуть об'єднувати свої зусилля на тимчасовій або постійній основі. Цей процес об'єднання зусиль або

інтеграції підприємств приймає різні організаційні форми. Інтеграція підприємства передбачає такий спосіб об'єднання їх зусиль, при котрому ринковий механізм взаємовідносин замінюється внутрішньогосподарськими операціями.

- 5) Місце розміщення підприємств за інших рівних умов може суттєво впливати на економічні результати їх діяльності. Значення проблеми вибору місця розміщення зросло у зв'язку з глобалізацією світової економіки. Основними факторами, котрі визначають місце розміщення підприємств, є транспортні витрати, внутрішні податкові особливості у країні, регламенти міжнародного характеру, державне регулювання, ресурсне забезпечення, зокрема наявність потрібної кількості кваліфікованих трудових ресурсів і т.п.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Характеристика підприємства як суб'єкта ринкової економіки.
2. Основні операції взаємодії підприємств як суб'єктів господарювання в забезпеченні кругообігу ресурсів для потреб суспільства.
3. Основні вимоги, яких повинні дотримуватись підприємства в умовах ринкової економіки, щоб уникнути загроз для їх існування.
4. Характеристика підприємства як первинної ланки економіки.
5. Основні стадії функціонування підприємства, як первинної ланки економіки.
6. Організаційно-правові форми підприємств і їх зв'язок з метою та змістом діяльності.
7. Регулювання організаційно-правових форм підприємств в Україні та інших країнах.
8. Форми власності на майно і їх вплив на діяльність підприємства.
9. Мета і форми об'єднання підприємств, їх характеристики.
10. Місце розміщення підприємств і його вплив на економічні результати їх діяльності.



Тести

1. Підприємство як суб'єкт ринкової економіки:

- а) самостійно вирішує всі питання забезпечення ресурсами;
- б) погоджує з органами влади ціни на придбання ресурсів;
- в) погоджує з відповідними органами держави напрямки використання прибутку;
- г) затверджує у відповідних органах норми витрат ресурсів на одиницю продукції.

2. Підприємства як первинна ланка економіки:

- а) повинні володіти технікою і технологією виробництва відповідно до вимог держстандартів і їх місій;
- б) мати закріплену територію до виготовлення даної продукції;
- в) мати затверджену директором організаційну структуру управління;
- г) мати достатню кількість матеріальних і фінансових ресурсів для успішного господарювання;
- д) мати чітко визначену галузеву належність.

3. До підприємств і організацій, основною метою яких є отримання прибутку, відносяться:

- а) господарські товариства;
- б) приватні підприємства;
- в) казенні підприємства;
- г) підприємства, засновані на власності громадян;

4. До малих підприємств відносяться:

- а) промислові підприємства з чисельністю працюючих понад 200 чол.;
- б) підприємства з обслуговування комп'ютерної техніки з чисельністю до 100 чол.;
- в) конструкторські бюро з чисельністю до 200 чол.;
- г) брокерські контори з чисельністю до 50 чол.

5. Відкриття філії промислового підприємства в іншій області вимагає:

- а) затвердження місцевою владою статуту філії;
- б) державної реєстрації філії;
- в) повідомлення про створення філії органів статистики за місцем її знаходження.

6. Підприємство, як самостійний господарський об'єкт, повинно мати:

- а) власні виробничі приміщення;
- б) власні засоби виробництва для основних виробничих операцій;
- в) право закуповувати і продавати виробничі засоби і інші майнові складові виробничого процесу.

7. Метою об'єднання або інтеграції підприємств може бути:

- а) зміна їх статусу як суб'єктів ринку;
- б) зміна організаційних структур управління;
- в) вирішення окремих виробничих питань ефективнішим способом;
- г) вирішення будь-яких виробничих і комерційних проблем на основі поза ринкових механізмів регулювання взаємовідносин;
- д) вдосконалення управління розвитком;
- е) зміни становища на ринку, розмежування сфер впливу та регулювання цін.

8. Фінансово-промислові групи це:

- а) спеціалізовані організації, метою яких є фінансування розвитку окремих напрямків промислового виробництва;
- б) новостворювані органи управління окремими функціями підприємств і інших організацій, котрі вирішили об'єднатись для досягнення певної мети;
- в) об'єднання промислових підприємств для спільного використання фінансового,

промислового і торгового капіталів з метою отримання нових можливостей економічних перетворень і стабілізації економіки;

г) договірне об'єднання промислових підприємств, банківських, кредитних, інвестиційних і інших організацій для вирішення певних економічних проблем і досягнення цілей розвитку.

9. Інтеграція підприємств передбачує їх об'єднання:

а) на регіональному рівні;

б) незалежно від регіону розміщення;

в) незалежно від того, у яких державах вони знаходяться;

г) за галузевою спорідненістю;

д) за формою власності.

10. Основними факторами, котрі враховуються при визначенні місця розміщення підприємства є:

а) транспортна та інша інфраструктура;

б) регіональні податки і збори;

в) можливості ресурсного забезпечення;

г) природно-кліматичні умови;

д) наявність профільних освітніх установ.

СУЧАСНЕ РИНКОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

2.1. Характеристика сучасної ринкової системи господарювання підприємств.

2.2. Рушійні сили розвитку економіки підприємства в ринкових умовах.

2.3. Засади раціонального формування ефективного ринкового середовища підприємства.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- Знати**
- ☞ склад основних факторів, які впливають на вибір економічної системи країни;
 - ☞ найважливіші центральні поняття ринкової економіки;
 - ☞ визначення поняття ринок, інфраструктура ринку та функції, які вони виконують, принципи та критерії класифікації ринків;
 - ☞ основні закономірні правила (рушійні сили) розвитку ринкової системи;
 - ☞ складові, які покладені в основу моделі соціальної ринкової економіки;
 - ☞ базові принципи суспільних уявлень, на які зорієнтована соціальна ринкова економіка;
 - ☞ засади формування ефективності ринкової системи.

- Вміти**
- ☞ розрізняти типи економічних систем між собою;
 - ☞ визначити властиві цілі (пріоритети) економічної політики для ринкової економічної системи;
 - ☞ аналізувати структуру ринку, тобто його елементи (сектори або сегменти), з яких він складається і які взаємодіють між собою;
 - ☞ згрупувати елементи ринкової інфраструктури, через які реалізуються її функції;
 - ☞ виокремити п'ять складових елементів структури моделі соціальної ринкової економіки.

- | | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| • індивідуалізм | • солідарність |
| • колективізм | • субсидарність |
| • ринкова економіка | • функції ринку |
| • мішана економіка | • ринкові відносини |
| • командна економіка | • суб'єкти ринкових відносин |
| • керована державою економіка | • об'єкти ринкових відносин |
| • ринок | • приватна ініціатива |
| • ринкова інфраструктура | • конкуренція |
| • соціальний порядок | • соціальна ринкова економіка |

2.1. Характеристика сучасної ринкової системи господарювання підприємств

Економічна система країни часто формується під впливом її політичної системи. Під політичною системою розуміється система управління державою. Політичні системи можна оцінювати за двома взаємопов'язаними вимірами: наскільки вони наголошують на колективізмі як протиставленню індивідуалізові та якою мірою вони демократичні або тоталітарні. Обидва ці виміри тісно пов'язані між собою.

Системи, де робиться наголос на колективізмі, схильні до тоталітарності, тоді як системи, де з повагою ставляться до індивідуалізму, мають тенденцію до демократії. Проте, між двома крайнощами існує досить вагомий прошарок систем, які неможливо ідентифікувати однозначно. Цілком можливе існування демократичних суспільств, що ґрунтуються на змішаних ідеях колективізму та індивідуалізму. Так само можуть існувати тоталітарні не колективістські суспільства.

|| * Термін "колективізм" застосовується до систем, які віддають перевагу колективним цілям перед індивідуальними.

Якщо суспільство побудоване на засадах колективізму, його потреби в цілому розглядаються як важливіші, ніж індивідуальні свободи. За таких обставин права людини чинити певні дії можуть бути обмежені на тій підставі, що вони суперечать "загальному благові". Ідеї колективізму беруть початок від давньогрецького філософа Платона який у своєму

трактаті "Республіка" стверджував, що індивідуальні права слід принести в жертву для блага більшості, а майно повинне бути власністю всіх.

|| * *Індивідуалізм є антитезою колективізму. На відміну від колективізму, індивідуалізм наголошує, що інтересам індивіда слід віддати пріоритет перед інтересами держави.*

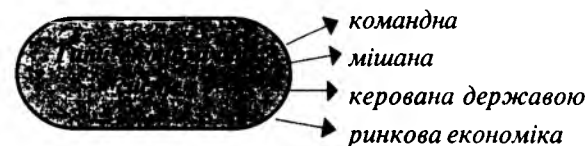
Індивідуалізм теж має своє коріння у давньогрецькій філософії, своє обґрунтування він отримав у працях Аристотеля – учня Платона. Аристотель вказував на те, що індивідуальні особливості та приватна власність є бажаними і корисними для суспільства. У своїх працях він доводив, що приватна власність продуктивніша від комунальної, а тому сприяє прискоренню прогресу. Адже над комунальною власністю ніхто не піклується, тоді як майно, що належить окремим особам, одержує максимум догляду, і є найпродуктивнішим.

Ідеологія індивідуалізму побудована на двох основних принципах:

⇒ гарантії індивідуальної свободи та свободи самовираження;

⇒ добробут суспільства найкращим чином забезпечується в умовах, коли його членам дозволено самим обстоювати свої власні економічні інтереси, на відміну від випадку, коли певний колективний орган (уряд) нав'язує людям свої погляди на те, в чому полягають інтереси суспільства.

|| * *Отже, між політичною ідеологією та економічними системами існує певний зв'язок. У країнах де індивідуальні цілі мають верховенство над колективними, найімовірніше функціонуватиме вільна ринкова економічна система. А в країнах, де колективним цілям надають пріоритетного значення, держава, зазвичай, контролює значну частину підприємств, то і ринки в таких країнах занадто зрегульовані.*



Командна економіка. В суто командній економіці продукція, яка виробляється в межах держави, її обсяги і ціни, за якими вона реалізується, планується урядом. Адже метою уряду в цій економічній системі є централізований розподіл ресурсів "на благо суспільства". Це можливо зробити за умови, коли всі підприємства є у власності держави, а тому уряд має змогу наказувати їм вкладати інвестиції у ті

проекти, які на його думку, найкраще задовольняють інтереси громадян в цілому, а не підприємців.

Хоча метою командної економіки є мобілізація економічних ресурсів на благо всього суспільства, на практиці виходить зовсім навпаки. В її умовах державні підприємства практично не мають стимулів контролювати свої видатки та підвищувати ефективність роботи, оскільки не можуть збанкрутувати. Крім того, ліквідація приватної власності не стимулює людей шукати способів задоволення потреб споживачів найкращим чином; тому динамізм та інновації в умовах командної економіки відсутні. Замість піднесення і процвітання, командна економіка швидше призводить до стагнації.

Мішана економіка. Між двома крайніми крилами спектра – командною та ринковою економікою розміщується низка варіантів мішаної економіки. В умовах мішаної економіки у деяких секторах домінує приватна власність і діють механізми вільного ринку, тоді як в інших значна частка власності належить державі та діє система державного планування. Системи з мішаною економікою досить поширені у Західній Європі, хоча останнім часом їх частка постійно зменшується. До мішаних належать економіки Франції, Італії та Швеції. У цих країнах уряд здійснює втручання в ті сектори, де, як вважається, приватна власність не сприяє задоволенню інтересів суспільства. Наприклад, у Великій Британії та Швеції діють в основному державні системи охорони здоров'я, через що підприємства сплачують досить високі податки. В обох країнах вважають, що уряд має моральне зобов'язання піклуватися про здоров'я всіх своїх громадян.

Увага!

В умовах мішаної економіки уряди також схильні переводити у державну власність неблагополучні підприємства, продовження функціонування яких вважається життєво необхідним для національних інтересів.

Керована державою економіка. Так називається економіка, в якій держава відіграє важливу роль у спрямуванні інвестиційної діяльності приватних підприємств за допомогою так званої “індустріальної політики”, тобто шляхом регулювання бізнесової діяльності у відповідності з національними цілями. Як приклади такої економіки, найчастіше наводять економіку Японії та Південної Кореї. В умовах керованої державою економіки, уряд підтримує приватні підприємства і водночас неявно спрямовує їх інвестиції відповідно до цілей своєї

індустріальної політики. Щоб змусити підприємства розпочати діяльність в окремих галузях, навіть застосовується прямий адміністративний тиск, захист від іноземної конкуренції шляхом встановлення бар'єрів для імпорту та напрями іноземних інвестицій.

Філософською основою керованої державою економіки є так звана “ідея нової індустрії”. Згідно з цією ідеєю, у деяких галузях промисловості “масштабний чинник” настільки значний, а вплив підприємств із розвинутих країн, які освоїлися на ринку, настільки великий, що новостворені підприємства із країн, що розвиваються, не мають змоги розгорнути свою діяльність. Індустріальна політика вважається засобом подолання цієї економічної нерівності. Крім того, вважається, що керована державою індустріальна політика може допомогти країні захопити провідні позиції у новостворених галузях, де “масштабний чинник” беззаперечно відіграє дуже важливу роль.

Одним з аргументів проти керованої державою економіки є те, що урядові чиновники не завжди ухвалюють рішення стосовно розміщення інвестиційного капіталу краще, ніж це робить ринковий механізм.

Ринкова економіка. У суті ринковій економічній системі вся виробнича та комерційна діяльність здійснюється приватними власниками, без участі держави. Товари, роботи і послуги, що виробляються, а також їх обсяги ніким централізовано не плануються. Виробництво визначається співвідношенням попиту і пропозиції, а інформацію суб'єкти підприємницької діяльності отримують через систему цін. Якщо попит на продукцію перевищує пропозицію, ціни зростають, а це є сигналом для продуцента, що необхідно виробляти більше товарів і послуг. І навпаки, якщо пропозиція перевищує попит, ціни знижуються, інформуючи таким чином виробників про необхідність зменшення обсягів виробництва.

У ринковій системі господарювання споживачі є головними дійовими особами, адже їх уподобання, смаки через систему цін, “голосування грошима” доводяться до відома виробників і визначають, що і в якому обсязі має бути поставлено на ринок.

В умовах ринкової економіки з метою подолання монополізму на ринках, уряд заохочує розвиток конкуренції серед виробників шляхом оголошення монополій незаконними. Також утверджує приватну власність, яка гарантує підприємцям однакове право на прибутки, отримані внаслідок їхніх зусиль. Це стимулює підприємства до пошуку кращих способів обслуговування потреб споживачів (*випустити нові

зразки продукції, *вдосконалювати виробничі процеси, *маркетинг, *запроваджувати післяпродажне обслуговування, *організувати ефективніше, ніж у конкурентів, управління бізнесом). Водночас постійне вдосконалення продукції та виробничих процесів, що є наслідком існування, згаданих стимулів, справляє істотний позитивний вплив на економічне піднесення та розвиток.

Найважливіші риси ринкової економіки

- сприяння приватній власності
- чесна та вільна конкуренція досягнень
- ціни, що відповідають ринкові
- незалежний контроль за монополіями
- централізований нагляд над грошовою системою, спрямований на захист національної валюти
- свобода господарської діяльності та розміщення виробництва
- помірковане податкове законодавство
- соціальне забезпечення слабкіших в економічному плані
- встановлення заробітної плати шляхом укладення тарифних угод

Для ринкової економічної системи властиві такі цілі (пріоритети) економічної політики:

- ▷ економічне зростання (неухильне зростання кількості і якості вироблених життєвих благ);
- ▷ повна зайнятість (забезпечення усіх роботою);
- ▷ економічна доцільність (максимальна віддача ресурсів при їх мінімальних витратах);
- ▷ стабільність цін (уникнення значного коливання цін, боротьба з інфляцією);
- ▷ економічна свобода (незалежність усіх учасників суспільного виробництва у визначенні того, що, як і для кого, в якому обсязі і за якою ціною виробляти);
- ▷ соціальна справедливість (отримання доходів згідно участі у виробництві, забезпечення існування працездатних і неімущих громадян);
- ▷ екологічна безпека (уникнення забруднення природного середовища, впровадження "чистих" технологій, відвернення небезпек екологічної катастрофи);
- ▷ активний торговий баланс (забезпечення переваги експорту товарів над імпортом, захист внутрішнього ринку країни) тощо.

Порівняльний аналіз економічних систем поданий у табл. 2.1.

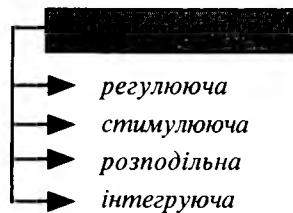
***Ринок** — економічна категорія, яка протягом останніх 300 років є центральною в економічній науці. Це така форма економічного розвитку суспільства, за якої ринковим важелям відведена визначальна роль у саморегулюванні економіки на основі використання цілої низки економічних законів товарного виробництва, а державі відведена роль додаткового регулятора можливих негативних соціально-економічних наслідків.

Конкуренція та механізм формування ринкових цін впливають на рівень витрат виробництва продукції чи надання послуг, тим самим вирів-

Таблиця 2.1.

Порівняльний аналіз економічних систем.

Параметри (ознаки системи)	Координаційний механізм			
	Командна економіка	Мішана економіка	Керована державою економіка	Ринкова економіка
Власність на ресурси	державна	приватна / державна	приватна	приватна
Сила конкуренції	відсутня	сильна	сильна	дуже сильна
Політика ціноутворення	визначається державою	на основі закону попиту і пропозиції та державного регулювання	на основі закону попиту і пропозиції	на основі закону попиту і пропозиції
Система державного втручання в економіку	тотальна	незначна (макрорегулювання засноване на податково-бюджетному і кредитно-грошовому інструментарії)	незначна (структурна перебудова економіки)	відсутня
Визначення обсягів виробництва продукції (товарів, робіт, послуг)	державне планування та розподіл	часткове індикативне планування	стратегічне планування	визначається співвідношенням попиту і пропозиції
Вплив уряду на спрямування інвестицій	централізований розподіл	індикативне планування в державному секторі	активна роль у спрямуванні інвестиційної діяльності, державне субсидювання, захист від іноземної конкуренції	відсутній (регулює ринковий механізм)
Доступ до ринків	заблокований	відкритий	обмежений	відкритий



нюються прибутки підприємств, результатом чого є *регулювання* пропорцій. Крім того, конкурентна боротьба між суб'єктами стимулює їх до раціонального використання економічних ресурсів, тим самим реалізується *стимулююча функція* ринку. Великий попит на товар чи послугу формують ринкову ціну, де забезпе-

чується високий рівень норми прибутку, унаслідок чого капітали пере-ливаються в певну сферу діяльності. А це означає, що ринок виконує і *розподільну функцію*. *Інтегруюча функція* полягає в тому, що ринок через систему попиту та пропонування, об'єднує в єдине ціле взаємодію виробників і споживачів, формуючи відповідні інституції.

Сучасний ринок є складним, полісистемним утворенням. Пізнати ринок неможливо без глибокого аналізу його структури, тобто елементів, з яких він складається і які взаємодіють між собою. Ринок розмежовують на різні елементи (сектори або сегменти) за такими критеріями:

- ◆ економічне призначення об'єктів ринкових відносин;
- ◆ ступінь зрілості ринкових відносин;
- ◆ відповідність окремих ринків чинному законодавству;
- ◆ територіально-адміністративна ознака.

За критерієм економічного призначення об'єктів ринкових відносин складовими елементами ринку є:

- ринок предметів споживання;
- ринок виробничих ресурсів — землі, робочої сили і засобів виробництва;
- ринок капіталів (капітальних благ);
- ринок фінансово-кредитних ресурсів;
- фондовий ринок;
- ринок науково-технічних розробок та інформації.

Однією з важливих умов функціонування підприємства на ринку є наявність добре розвинутої ринкової інфраструктури. Від того, наскільки добре вона розвинута залежить у кінцевому підсумку і ефективність функціонування ринкової економіки. У свою чергу, за рівнем розвитку ринкової інфраструктури можна судити і про ступінь розвитку ринкових відносин у країні. Розрізняють *виробничу, соціальну і ринкову* (сфери обігу) інфраструктуру.



- здійснює правове та економічне консультування підприємств і захист їх інтересів у державних і приватних структурах
- забезпечує фінансову підтримку, кредитування, включаючи лізинг, аудит, страхування підприємств тощо
- сприяє матеріально-технічному забезпеченню і реалізації продукції підприємств
- регулює рух робочої сили
- створює необхідні умови для ділових контактів підприємств
- здійснює маркетингове, інформаційне та рекламне обслуговування та ін., що в кінцевому результаті забезпечує більш швидкий рух товарів і послуг від виробника до споживача

◆ **Інфраструктура ринку** — це система підприємств і організацій, які забезпечують рух товарів, послуг, грошей, цінних паперів, робочої сили, інформації.

Елементи ринкової інфраструктури, через які реалізуються її функції, можна згрупувати у три блоки:

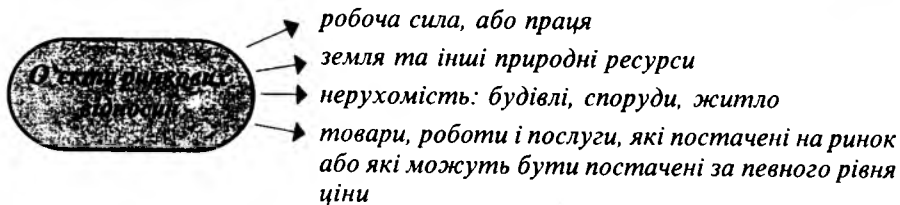
1. *Організаційно-технічна інфраструктура* (куди входять товарні біржі та аукціони, торгові палати, холдингові і брокерські підприємства, інформаційні центри та ярмарки, пункти прокату і лізингу, державні інспекції, різного роду асоціації підприємств і споживачів, транспортні комунікації та засоби оперативного зв'язку).

2. *Фінансово-кредитна інфраструктура ринку* (банки, фондові і валютні біржі, страхові та інвестиційні компанії, фонди профспілок та інших громадських організацій, тобто всі ті, хто може і займається мобілізацією тимчасово вільних ресурсів, перетворює їх у кредити, а потім і в капіталовкладення).

3. *Організаційно-дослідна інфраструктура ринку* (наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні центри, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади. Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємств на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємств, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами, готують економістів, менеджерів і спеціалістів з маркетингу).

Крім загальної інфраструктури, яка обслуговує весь обсяг ринкових відносин, існує *спеціалізована інфраструктура*, яка забезпечує

ефективне функціонування окремих ринків: товарів, капіталів, праці та ін. Так, *ринку капіталу* обслуговують фондові біржі, страхові та аудиторські компанії, брокерські контори, комерційні банки, інноваційні фонди, інвестиційні фонди регіонального регулювання, страховий нагляд, інспекції з контролю за цінними паперами, валютні біржі; *ринку товарів* – товарні біржі, торгово-посередницькі підприємства, брокерські контори, комерційні центри бізнесу, лізингові підприємства, аукціони, ярмарки, державні резерви і страхові фонди, державні інспекції із цін і стандартів; *ринку праці* — біржі праці, центри підготовки кадрів, державні фонди сприяння зайнятості, розвитку підприємництва, пенсійні фонди, фонди зайнятості.



Суб'єктами ринкових відносин є ⇨ споживачі, ⇨ виробники і ⇨ постачальники ресурсів.

Увага! При аналізі ринкових відносин прийнято також виділяти два таких основних суб'єкти: домогосподарства і підприємства. Ці суб'єкти властиві для моделі чистої ринкової економіки, за якої роль держави в економічних процесах мінімальна.

Споживачами виступають ті суб'єкти, які мають гроші: підприємці, наймані працівники, дрібні товаровиробники, пенсіонери, учні та студенти. Таким чином, суб'єктом ринкової економіки виступає майже все населення країни. За умов ринкової економіки, щоб споживати, потрібно спочатку купити товар на ринку.

Виробниками продукції виступають підприємства – вони виробляють товари і послуги, які мають задовольнити потреби споживачів.

Постачальниками ресурсів, таких як земля, праця, капітал і підприємницький хист, є власники цих ресурсів.

У змішаній ринковій економіці важливим суб'єктом ринкових відносин є держава (за визначенням західних економістів — уряд). Держава і ринкова система ділять між собою основні фундаментальні проблеми

ринкової економіки. Завдяки цьому функціонування приватного сектору на основі ринкової системи модифікується державним сектором різними способами, такими, наприклад, як ⇨ *перерозподіл доходу і багатства*; ⇨ *коригування розподілу ресурсів*; ⇨ *контроль за рівнем зайнятості та інфляції* тощо.

2.2. Рушійні сили розвитку економіки підприємства в ринкових умовах

Ринкова економіка характеризується тим, що в ній завдання держави є чітко визначені, а свобода підприємств, підприємців та споживачів, конкуренція та соціальне забезпечення знаходиться у певному співвідношенні. Якщо традиційний лібералізм передбачає цілком вільну гру розмаїтих сил в економіці, із відведенням державі лише “ролі нічного сторожа”, а планова економіка відстоює концепцію надмірно могутньої держави, котра тримає в руках паличку диригента та суттєво обмежує свободу і відповідальність громадян і підприємств, то головним принципом економічного функціонування ринкової економіки є конкуренція, а держава створює належні правові і нормативні рамки та стежить за тим, щоб підприємницька надпотужність не перетворилась на загрозу для цієї засади та прав слабкіших.

|| * *Сучасна ринкова система господарювання підприємств – це вільна та динамічна організація економічного життя, що відповідає природі людини та речей.*

В таких умовах інноваційна діяльність та модернізація підприємств, поліпшення умов життя для всіх громадян спираються в основному на вивільнення творчих сил людей, що відбувається у процесі постійного обміну інформацією та ідеями. За таких умов жодна державна інстанція неспроможна наперед розпізнати та передбачити напрям і наслідки науково-технічних інновацій, змін у поведінці й поведінці людей *на тенденціях розвитку* ринків у світовому масштабі, не кажучи вже про те, щоб визначати цей рух.

Свобода підприємницької діяльності, чесна конкуренція та потреби слабкіших в ринковій економіці забезпечуються та гарантуються завдяки розподілу влади, завдяки дійовим законам та інституціональним правилам, які унеможливають сваволлю та зловживання владою,

усувають невинуваті й несправедливі привілеї та сприяють соціальному вирівнюванню і збалансуванню.

“Право, держава, звичаї та мораль, міцні норми та ціннісні переконання належать до цих рамок, не меншою мірою, ніж економічна, соціальна та фінансова політика, яка по той бік ринку вирівнює інтереси, підтримує слабких, тримає в шорах непогамовних, обрідас стрімкі пагони, обмежує владу, встановлює правила гри та стежить за їх дотриманням. Ринкова економіка становить необхідну, але аж ніяк не достатню умову існування вільного, щасливого, заможного, справедливого та впорядкованого суспільства. Остаточна доля ринкової економіки вирішується по той бік пропозиції та попиту”.

Вільгельм Рьопке

Економіка підприємства розвивається під впливом основних закономірних правил (рушійних сил) ринкової системи господарювання. До них належать:

*** Приватна ініціатива, тобто підприємницький дух.** Особиста свобода у виборі діяльності та в її цілесвідченні. Ця традиція, що передається з покоління в покоління, в межах дії демократичних установ і є гарантією особистої свободи взагалі.

Дух ініціативи глибоко закоренився у вдачі західної людини. Це такого роду явище, яке не можна створити протягом одного дня силою рішення державних властей. Воно потребує інтенсивної виховної праці, як серед населення, так і в університеті, школі, в родині.

Приватна ініціатива діє в належному середовищі, яке сприяє розвиткові економічної діяльності, тобто розвиткові в умовах створених державою, що гарантує кожному підприємству чи індивіду однакові шанси на успіх.

*** Ціноутворення на товар і послуги як результат “гри” між попитом і пропозицією в якнайсприятливіших конкурентних умовах.**

Ринковий механізм через свої основні елементи – ціну, попит і пропозицію починає регулювати усі сфери економічної системи, як наслідок виробництво, розподіл і споживання стають залежними від обміну. Власне у грі попиту і пропозиції, тобто між споживачем, який відіграє вирішальну роль, і підприємством, яке пропонує продукт, відбувається визнання цього продукту як товару. Механізмом ціноутворення стає ринок, первинною функцією якого є встановлення величини вартості та ціни товару.

В економічній системі ринок є внутрішнім елементом, економіка, яка регулюється ринком, є саморегульованою. Отже, ринок – це механізм

регулювання ринкової економіки. Основною складовою ринкового механізму регулювання є конкуренція. Ринковий механізм – конкурентний механізм.

*** Конкуренція** (латинське “конкурро” – зіштовхуватись) – це боротьба, змагання між виробниками за найкращі умови виробництва і збуту продукції. Конкуренція виступає як сила, що спонукає виробників підвищувати продуктивність праці, розширювати виробництво, знижувати ціну, впроваджувати інновації тощо. Вона діє через попит, пропозицію і ціну. Попит – це прояв конкуренції споживачів, пропозиція – прояв конкуренції виробників.

*** Прибуток і заробіток є економічним стимулом вкладу сил і засобів, як для підприємств, так і для окремих осіб.** Приступаючи до конкурентно-прибуткової справи, підприємство бере на себе економічний ризик і відповідальність перед персоналом підприємства, а також перед третіми особами (постачальниками, партнерами), перед державою тощо. Самозрозуміло, підприємство мусить одержати прибуток як підтвердження успіху. В протилежному випадку на нього чекають неминучі втрати. За кожне надзвичайне зусилля, як і за вмільсть або винахідливість, людина мусить отримувати винагороду, бо це в її природі.

*** Отже, у ринковій економіці прибуток залишається і залишиться рушійною силою економічної діяльності.** Він заохочує суб’єктів ринкової системи брати на себе відповідальність перед суспільством і поводитися гідно і громадсько зріло, як люди, що не чекають на розпорядження “згори”, аби започаткувати щось нового. Вони діють з власної ініціативи. Це не означає, що прибуток є єдиним критерієм починань і рішень, що торкаються життя підприємства. Проблеми соціального порядку, наприклад, можуть так само посідати важливе місце.

*** Відсутність в ринковому середовищі жодних обмежень стосовно росту доходів фізичним та юридичним особам.**

Водночас цей факт викликає і застереження:

☞ у деяких країнах Європейського союзу існує система, що гарантує мінімум зарплати;

☞ високі доходи підлягають високим відрахуванням, як, наприклад, оподаткування, внески у фонд соціального забезпечення тощо. Усі ці заходи застосовуються в межах так званої політики “перерозподілу доходів”, на користь менш заможних прошарків населення.

*** Інновації як рушійна сила прогресу.** На сьогодні вважається загально визнаним той факт, що інновації є рушійною силою довготривалого економічного розвитку. Прибічники цього аргументу визначають поняття “інновація” досить широко, охопивши ним не лише нові продукти, а й нові процеси, нові організації, нову практику бізнесу та нові стратегії. Отже, можна зробити висновок: аби економіка країни тривалий час стабільно розвивалася, бізнесове середовище в ній має бути сприятливим для запровадження інновацій. *Для запровадження інновацій необхідна ринкова економіка.*

Що необхідно для того, аби бізнесове середовище в країні було сприятливим для інновацій? Дослідники цього питання підкреслюють переваги ринкової економіки. Вважається, що економічна свобода у поєднанні з ринковою економікою створює кращі стимули для запровадження інновацій, ніж планова чи мішана економіка. В умовах ринкової економіки особи, що мають інновативні ідеї, завжди можуть спробувати заробляти з їхньою допомогою гроші, створивши підприємство (займаючись підприємництвом). Так само існуючі підприємства мають можливість поліпшувати свою роботу за допомогою інновацій. Якщо запроваджені інновації виявляться успішними, тоді індивідуальний підприємець, і діючі підприємства одержують винагороду у формі високих прибутків. Таким чином, в умовах ринкової економіки створюються потужні стимули до розвитку інновацій.

! *Натомість, в умовах планової економіки держава є власником усіх засобів виробництва. Отже, індивідуальні підприємці не мають змоги розвинути цінні інновації, оскільки в умовах планової економіки всі прибутки одержує не окрема особа, а держава.*

2.3. Засади раціонального формування ефективного ринкового середовища підприємства

У кожній країні формування ринкової економічної системи відрізняється як за економічними формами та способами взаємодії попиту і пропонування, так і за термінами зрілості. Адже цей процес передбачає низку змін, які охоплюють фундаментальні засади функціонування економіки та головних її інституцій.

Реформи, що забезпечують перехід до ринкової економіки

- лібералізація політики, надання підприємствам прав самостійно приймати управлінські рішення, усунення бар'єрів у здійсненні підприємницької діяльності, вивільнення цін з-під державного контролю
- приватизація неефективних державних підприємств, створення системи приватної власності, формування конкурентного середовища
- досягнення макроекономічної стабілізації, проведення докорінних інституційних змін, формування адекватної законодавчої системи, що регулює права власності, конкуренцію, соціальну сферу

На відміну від України, країни Західної Європи давно вступили на ринковий шлях розвитку, тому в них найвищого рівня досяг розвиток елементів інфраструктури ринку. Історичний досвід свідчить, що в країнах з ринковою економікою основною формою власності є приватна, забезпечена свобода підприємництва та вільний рух капіталів і товарів.

Увага!

Умовами формування ринку є вільний доступ виробників до економічних ресурсів та інформації, а також функціонування великої кількості підприємств, що виробляють однорідну продукцію. Суб'єкти ринкових відносин повинні бути економічно та юридично незалежними, мати свободу вибору покупців, постачальників і вільну систему ціноутворення.

Ринкова організація економіки базується на використанні обмежених ресурсів. Їх ефективне використання є одним з основних завдань ринку. Вирішення його повинно здійснюватись в умовах урахування інтересів усіх суб'єктів ринку. «Невидима рука» ринку А. Сміта якраз і є інструментом поєднання інтересів усіх.

Проте дискусія ведеться навколо питання про те, яка форма ринкової економіки є найбільш ефективною з економічної і соціальної точок зору. В Україні та інших країнах Центральної і Східної Європи, які перебувають у стані економічної та суспільної трансформації, відбуваються інтенсивні дискусії навколо німецької моделі ринкової економіки. В інших країнах також віднаходять сучасні форми ринкової економіки, які відрізняються між собою в основному ступенем впливу держави на економіку та розумінням соціального порядку. Отже, сьогодні існують конкуруючі уявлення про різні форми ринкової економіки та демократії.

Сьогодні перед усіма ринковими порядками індустріальних країн постає великий виклик: **екологічні проблеми, *високий рівень безробіття, *сповільнення економічного зростання, *зумовлені технологічно структурні зміни*, в окремих випадках **висока інфляція та *гіпертрофована соціальна система*. Відмінність від минулих років полягає у тому, що цей виклик постає на тлі інтернаціоналізації ринків і виробництва. Досягнута свобода пересування товарів та послуг та мобільність капіталів і, частково, робочої сили (зокрема, в країнах Європейського Союзу) вже більше не дозволяють розглядати економічну політику лише в суто національному аспекті.

В цьому змаганні соціальна ринкова економіка має ту перевагу, що вона не є закрита і догматична, а власне є відкрита система. Соціальна ринкова економіка є динамічною моделлю, в межах якої є можливість постійно знаходити нові рішення в полі напруги між забезпеченням якомога більшої свободи та необхідності соціальної компенсації.

** Модель соціальної ринкової економіки можна розглядати як винахід в соціальних науках, оскільки вперше в якості економічної системи було запропоновано поєднання економічної конкуренції та соціальних гарантій. Була сформульована ідея економічного порядку, яка має на меті "на основі конкурентної економіки поєднати вільну ініціативу з гарантованим саме завдяки економічній ефективності соціальним поступом".*

Концепція соціальної ринкової економіки є *синтезом ринкової економіки та соціальних гарантій*, що спирається на економічне вчення про вплив інституцій і правил на поведінку економічних суб'єктів. Теорія економічного порядку описує принципи і методи, згідно яких розробляються, координуються і реалізуються плани окремих економічних одиниць за умов економіки, що ґрунтується на розподілі праці.

Якщо застосовувати інституціональний критерій, а саме: хто є плануючою інстанцією при прийнятті економічних рішень, то можна прийти до двох елементарних форм економічного порядку. Якщо багато суб'єктів планують автономно, то це буде ринкова економіка; якщо планує одна інстанція, що ухвалює рішення, тоді мова йде про централізовану, керовану економіку. Сформульована таким чином дуалістична теорія порядку впродовж багатьох десятиріч визначала політико-економічну дискусію навколо ринкової та планової економіки.

Замість неминучої зміни одного економічного порядку іншим

стверджується можливість створення та зміни економічного порядку шляхом політичних рішень. Економічний порядок є "встановленим" порядком; він являє собою творче досягнення правової держави. Мова не йде про те, що суспільство довільно може обирати для себе певний економічний порядок, проте існують можливості прийняття рішень в розумінні поєднання різних системних елементів ринкової та державної економіки.

Сучасна ринкова економіка вимагає активної економічної політики, яка відповідала б соціальним завданням вільного суспільства. Необхідно при цьому діяти у двох напрямках:

Перший напрям передбачає проведення економічної політики у формі *політики порядку*, яка створює і змінює довготермінові рамкові умови діяльності економічних суб'єктів (підприємств).

З іншого боку, необхідно також здійснення *політики процесу*, яка спрямована на управління економічним процесом. Мова йде про вплив на економіку через змінні економічні величини. Головними сферами є політика зростання та стабілізації, яка використовує інструменти грошової, фіскальної, валютної політики та політики заробітної плати. При цьому необхідно зважати на те, щоб забезпечувалася сумісність з ринком окремих економіко-політичних кроків, тобто ці кроки не повинні блокувати або ж спотворювати ринковий механізм, що ґрунтується на вільній пропозиції і вільному попиту та гнучких цінах.

Другий напрям передбачає врахування соціально-політичних орієнтацій. Вони розглядаються як рівноправні поряд з цілями економічної ефективності, що становить принципову, якісну відмінність від капіталістичної або ж вільної ринкової економіки.

** Соціальна політика як частина економічної політики повинна свідомо використовувати досягнення ефективної ринкової системи задля перерозподілу доходів державою.*

Окремі інституції і правила економічного порядку виникають і існують не ізольовано від норм, які є прийнятими в суспільстві, тобто вони залежать від ціннісних уявлень суспільства.

Суспільні уявлення, на які зорієнтована соціальна ринкова економіка, базуються на трьох принципах:

1. Визначальною є антропоцентрична орієнтація. В центрі уваги стоїть не колектив, держава чи абстрактне загальне благо, а людина як особистість, індивідуум. Отже, в якості ціннісної основи виступає *принцип індивідуальності*. Саме з перспективи такого розуміння

людини, яке розглядає людину в її особистій гідності, необхідно створювати всі рамкові умови суспільного життя. Економічний порядок, як і будь-який інший окремих порядок суспільного життя, повинен забезпечувати свободу і право на самовизначення, самовідповідальність та індивідуальний розвиток.

Саме сьогодні, в умовах сучасного індустріального суспільства, коли праця все більше індивідуалізується, тобто види діяльності все більше відходять від колективного примусу і прямують до індивідуальної відповідальності, принцип індивідуальності набирає все більшої ваги.

2. До принципу індивідуальності додається **принцип солідарності**. Адже окрема людина, як істота соціальна, знаходиться у постійних зв'язках та взаємозалежності з суспільством. Солідарність передбачає, що люди перебувають у взаємозв'язку та взаємній відповідальності одне перед одним. Це вимагає загалом подолання соціальної несправедливості та вирішення існуючих конфліктів інтересів мирним шляхом.

3. Поєднання принципів індивідуальності та солідарності не є простим, воно вимагає відповідних зусиль. Для цього існує **принцип субсидіарності**, який може розглядатись інституціональним правилом, що допомагає одночасно реалізувати принципи індивідуальності і солідарності.

Увага!

Правило субсидіарності захищає окрему людину, її свободу та індивідуальні права на самореалізацію у всіх сферах життя. Все, що окрема людина в змозі досягти з власної ініціативи та власними зусиллями, не повинне зазнавати перешкод з боку суспільства чи держави.

Одночасно принцип субсидіарності визнає необхідність та важливість посередницьких груп та інституцій в суспільстві, наприклад, солідарних співтовариств, груп самодопомоги, об'єднань і т. ін. Суспільна природа людини не вичерпується в державі, вона реалізується також у різноманітних проміжних суспільних групах, в менших суспільних осередках – родині, громаді, підприємстві та в групах за економічними, соціальними, політичними та культурними інтересами.

Структура моделі соціальної ринкової економіки виокремлює п'ять складових елементів, а саме:

Правова держава і приватна автономія. У ринкових системах окремі економічні одиниці (споживачі, або хатні господарства; підприємці, або виробничі одиниці) мають право на автономні рішення

стосовно засадничих економічних питань. В правовій державі, яка покликана гарантувати свободи та забезпечувати справедливий порядок, приватні економічні суб'єкти надійно захищені від втручань держави у реалізацію своїх повноважень шляхом надання їм прав конституційної сили (основних прав). За допомогою положень публічного права відбувається відмежування приватної сфери від державних впливів. До приватної автономії в економічній сфері належать в першу чергу наступні інституції та правила:

➤ **приватна власність** (захист приватної власності як конститутивного елементу ринкової економіки є передумовою її приватногосподарського використання та її застосування на користь загалу, так звана соціальна відповідальність власності);

➤ **свобода укладення договорів;**

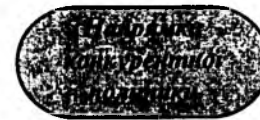
➤ **свобода пересування;**

➤ **свобода вибору місця проживання, розміщення підприємства;**

➤ **свобода вибору роду занять і професії, виду діяльності;**

➤ **свобода об'єднань.**

Конкурентний порядок. Існування та дієздатність ринкової економіки залежить від існування вільної та ефективної конкуренції на якомога більшій кількості ринків. Ця конкуренція повинна заохочуватися і захищатися державою. Це відбувається в основному завдяки проведенню відповідної конкурентної економічної політики (наприклад, скороченню дотацій, дерегуляції, свободи зовнішньо-економічної діяльності) і, зокрема, через спеціальну конкурентну політику, що ґрунтується на обов'язкових правилах конкуренції.



антимонопольна політика

нагляд за недопущенням зловживань

контроль за об'єднанням (злиттям) підприємств

Першим важливим напрямком конкурентної політики є **антимонопольна політика**. Якщо два або більше юридично самостійних підприємства намагаються домовитися між собою про спільні параметри діяльності на одному економічному рівні, то мова йде про спробу перешкоджання вільній конкуренції. Тобто про заздальгедь свідомо скоординовану поведінку на певному конкретному ринку. Це відбувається у формі картелю, згідно угоди або рішень, або ж у формі спільно узгодженої поведінки (паралельна поведінка).

Наступним напрямком конкурентної політики є *нагляд за недопущенням зловживань*. Він стосується будь-яких обмежень конкуренції з огляду на домінування на ринку тих чи інших підприємств. Домінування на ринку завжди стосується певного виду товарів, тобто відповідного ринку, і має предметну, територіальну і часову складову. Зловживання домінуючим становищем на ринку виявляється в експлуатації попередніх і наступних економічних ланцюжків та створенні перепон підприємствам однакового економічного ступеня. В обох випадках обмежується свобода прийняття рішень та діяльності іншими підприємствами, а отже, і вільна ефективна конкуренція.

Третій важливий напрямок конкурентної політики становить *контроль за об'єднанням (злиттям)* підприємств. Він покликаний встановити контроль над процесом концентрації на ринку. Необхідно уникнути створення ринкових структур, як з боку виробників, так і з боку споживачів, які б диктували свої умови на ринку. При цьому виходять з так званого структурного підходу, який дозволяє зробити висновки про відповідну поведінку на ринку та результати цієї поведінки з огляду на конкретну ринкову структуру. В центрі контролю над злиттям підприємств знаходиться концентрація підприємств шляхом зовнішнього розширення, тобто через придбання іншого підприємства і через скуповування акцій.

Грошовий порядок. Стабільність вартості грошей є необхідною умовою ефективності, а отже, і дієвої соціальності ринкової економіки. Значення стабільної вартості грошей стане зрозумілим, коли уявити собі негативні економічні і соціальні наслідки інфляції. *Інфляція* визначається як процес постійного знецінення грошей, що виявляє себе у зростанні загального рівня цін і у відповідному зниженні купівельної спроможності грошей. Як правило, індикатором зміни вартості грошей слугує індекс споживчих цін.

Інфляція виникає лише тоді, коли грошова маса зростає безвідносно до виробничого потенціалу національної економіки. Тому ключова роль у здійсненні стабілізаційної політики належить контролю над грошовою масою. Це має свій вияв у інституціональному рішенні, яке полягає в наступному. Хоча держава і зберігає повноваження видавати закони про валютну, грошову та казначейську системи і регулює платіжний обіг з іншими країнами, проте забезпечення економіки грошима є виключною компетенцією незалежного Національного банку. Вирішальне значення при цьому має його *функціональна і кадрова незалежність*, модель якої притаманна кожній країні.

Соціальний порядок. Важливим складником соціальної ринкової економіки є соціальний порядок. Маються на увазі законодавчі та інші інституціональні рамкові умови для спрямування на соціальні цілі діяльності приватних та державних чинників. Характер соціальних інституцій та заходів має відповідати цілям вільного суспільного устрою, який, поряд із забезпеченням економічної свободи в рамках правової держави, мусить створити гідний людини соціальний порядок.

Концепція соціальної ринкової економіки містить певні принципи побудови сучасного соціального порядку:

⇒ *успішна економічна політика є одночасно хорошою соціальною політикою*. Зважаючи на взаємозалежність економічного та суспільного порядку, можна стверджувати, що економічна політика, яка спроможна забезпечити стабільність грошей, економічне зростання та повну зайнятість, є одночасно найкращою соціальною політикою в найширшому розумінні слова;

Увага!

Успішна економічна політика не тільки створює необхідну матеріальну базу для соціально зумовленого трансферу доходів, але й розвантажує соціальну систему, наприклад, від необхідності сплачувати допомогу по безробіттю, соціальну допомогу тощо. Крім того, зростання реальних доходів громадян дозволяє їм вживати заходів для індивідуального соціального забезпечення і перейти таким чином на себе відповідальність за своє майбутнє.

⇒ *коригування результатів ринку*. Оскільки ефективний конкурентний та стабільний грошовий порядок самі по собі не вирішують усіх соціальних проблем суспільства, необхідні додаткові заходи соціальної компенсації, наприклад, перерозподіл доходів через податкову політику, соціальний захист (соціальне страхування). Функціонуючий ринковий механізм також не достатній для досягнення усіх соціальних цілей;

Увага!

У соціальній ринковій економіці необхідна як підтримка ринкових механізмів, так і коригування результатів ринку.

⇒ *соціальний захист від загальних життєвих ризиків*. Соціальні інституції необхідні для економічного забезпечення кожного громадянина від таких загальних ризиків, як **нещасний випадок, *захворювання, *інвалідність, *похилий вік та *безробіття*. Стосовно конкретної

форми соціального страхування існують різні уявлення (наприклад, приватне чи державне страхування, частка приватного і державного фінансування соціального страхування тощо);

⇒ *принцип рівних можливостей*. Сучасний соціальний порядок у вільному суспільстві був би неповним, якби він обмежувався лише соціальним страхуванням. Необхідно вживати заходів для створення рівних можливостей для кожного. Якщо в економіці має діяти принцип кращого результату, то це вимагає створення рівних умов для економічної діяльності, щоб громадяни мали можливість вільного доступу до участі в економічному житті. Якщо ж в результаті індивідуальної діяльності і за умов чесної конкуренції результати виявляються різними, то суспільство може з цим погодитися лише у випадку, коли стартові умови дійсно були рівні для всіх (наприклад, рівні можливості освіти та підвищення кваліфікації). Доцільною політичною відповіддю на нерівність людей, яка існує об'єктивно, є створення рівних можливостей для усіх. Проте, щодо нерівності внаслідок хвороби, непрацездатності і безробіття вірною політичною відповіддю будуть заходи суспільної солідарності.

⇒ *соціальне партнерство в економіці*. Соціальна компенсація в суспільстві була би обмеженою, якби стосунки між найманими працівниками та роботодавцями не розвивались у напрямку соціального партнерства. Попри існуючі розбіжності інтересів можливо віднайти процедури, які уможливають регульоване поладження конфліктів.

Ринкова сумісність економічної політики. Будь-які економічні рішення повинні перевірятися і зважуватися відповідними державними органами стосовно їхнього впливу на всю економічну і політичну систему країни. Для прийняття адекватного рішення необхідні певні критерії або ж генеральна лінія. Для цього пропонується проаналізувати окремі заходи економічної політики на їхню сумісність з концепцією соціальної ринкової економіки та поставити їх в залежність від її центрального елемента, а саме – ринкової координації (узгодженості). Ринкова або ж системна сумісність економічної політики означає, що зберігається дієздатність ринкової координації.

Резюме

① *Економічна система країни формуються під впливом її політичної системи. Політичні системи оцінюють за двома взаємопов'язаними вимірами: наскільки вони наголошують на колективізмі як протиставленню індивідуалізму та якою мірою демократичні або тоталітарні системи,*

де робиться наголос на колективізмі, схильні до тоталітарності, там віддають перевагу колективним цілям перед індивідуальними. Системи, де в основу покладено індивідуалізм, мають тенденцію до демократії, там інтересам індивіда віддають пріоритет перед інтересами держави.

Оскільки між політичною ідеологією та економічними системами існує певний зв'язок, то виділяють чотири типи економічних систем: командну; мішану; керовану державою; ринкову економіку.

Найважливішими центральними поняттями ринкової економіки є: сприяння приватній власності; чесна та вільна конкуренція досягнень; ціни, що відповідають ринкові; незалежний контроль за монополіями; централізований нагляд над грошовою системою, спрямований на захист національної валюти; свобода господарської діяльності та розміщення виробництва; помірковане податкове законодавство; соціальне забезпечення слабкіших в економічному плані; встановлення заробітної плати шляхом укладення тарифних угод.

② *Основними закономірними правилами (рушійними силами), під впливом яких розвивається економіка підприємства в умовах ринкової системи господарювання, є: а) приватна ініціатива, що діє в належному середовищі, яке сприяє розвитковій економічній діяльності; б) ціноутворення на товар і послуги як результат "гри" між попитом і пропозицією в якнайсприятливіших конкурентних умовах; в) прибуток є економічним стимулом вкладу сил і засобів для підприємств; г) юридичним особам не ставиться жодних обмежень стосовно росту доходів; д) інновації.*

③ *Концепція соціальної ринкової економіки є синтезом ринкової економіки та соціальних гарантій, яка базується на "встановленому" економічному порядку, де стверджується можливість його створення та зміни шляхом прийняття політичних рішень, які дозволяють поєднувати різні системні елементи ринкової та державної економіки.*

Сучасна ринкова економіка, яка відповідає соціальним завданням вільного суспільства, вимагає активної економічної політики у двох напрямках: перший передбачає політику порядку (створює і змінює довготермінові рамкові умови діяльності економічних суб'єктів), другий передбачає врахування соціально-політичних орієнтацій, які розглядаються як рівноправні поряд з цілями економічної ефективності, що становить принципову, якісну відмінність від капіталістичної або ж вільної ринкової економіки.

Суспільні уявлення, на які зорієнтована соціальна ринкова економіка, базуються на трьох принципах: а) індивідуальності; б) солідарності; в) субсидіарності.

Структура моделі соціальної ринкової економіки виокремлює п'ять складових елементів, а саме: а) правова держава і приватна автономія; б) конкурентний порядок; в) грошовий порядок; г) соціальний порядок; д) ринкова сумісність економічної політики.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Дайте характеристику умов функціонування підприємства, як первинної ланки виробничої сфери, в різних економічних системах.
2. Поясніть відносини і зв'язки, які складаються між суб'єктами ринкових відносин в процесі купівлі-продажу товарів.
3. В чому полягають правові основи діяльності підприємств за умов ринкової економіки?
4. З'ясуйте особливості формування в Україні ринкової системи господарювання.
5. Назвіть переваги та недоліки діяльності підприємств на засадах соціальної ринкової економіки.
6. Які напрямки та особливості проведення конкурентної економічної політики в ринкових умовах?
7. Поясніть стан та тенденції становлення інституцій та правил приватної автономії в економічній сфері України.
8. З'ясуйте сутнісно-змістову характеристику ринкового середовища діяльності вітчизняних підприємств.
9. Дайте оцінку основних принципів поведінки суб'єктів господарювання на вітчизняному та світовому ринках.
10. Обґрунтуйте принципи побудови сучасного соціального порядку, покладених в основу концепції соціальної ринкової економіки.



Завдання, вправи, тести

1. Економічна модель не є:
 - а) ідеальним типом економіки і політики, задля чого члени суспільства повинні працювати;
 - б) інструментом для економічних прогнозів;
 - в) комплексом економічних принципів;
 - г) поясненням того, як функціонує економіка і її окремі підрозділи.
2. Проблеми “що, як і для кого виробляти” можуть стосуватися:
 - а) тільки адміністративно-командних систем;
 - б) тільки ринкової економіки;
 - в) будь-якого суспільства, незалежно від його соціально-економічної і політичної організації;
 - г) тільки відсталого економіки.
3. Коли економічні проблеми вирішуються частково ринком і частково урядом, то економіка:
 - а) командна;
 - б) ринкова;
 - в) натуральна;
 - г) змішана.

4. Фундаментальна проблема, яка стосується всіх економічних систем, це:

- | | |
|----------------|-----------------------|
| а) інвестиції; | б) виробництво; |
| в) споживання; | г) рідкість ресурсів. |

5. Проблема “як виробляти” в ринковій економіці вирішується:

- а) на основі динаміки і обсягу споживчого попиту, які визначаються цінами на кінцеві продукти;
- б) через прагнення виробників до отримання прибутку і до мінімізації витрат виробництва;
- в) на основі широкого використання в економіці засобів виробництва;
- г) на основі спеціалізації, яка використовується при застосуванні різних технологічних способів виробництва.

6. Яка із названих ознак не відноситься до ринкової економіки?

- | | |
|------------------------|-------------------------------------|
| а) конкуренція; | б) централізоване планування; |
| в) приватна власність; | г) свобода підприємницького вибору. |

7. Яка із цих ознак свідчить про відсутність конкуренції у галузі:

- а) рівень продукту нижче нормального для даної економіки;
- б) нездатність підприємств даної галузі розширювати виробництво;
- в) неможливо іншим підприємствам вступити в дану галузь;
- г) нижчий галузевий рівень оплати праці, ніж в середньому в країні.

8. В якій економіці продукція, що виробляється в межах держави, її обсяги і ціни, за якими вона реалізується, планується урядом.

- | | |
|-----------------------|-------------|
| а) командна; | б) ринкова; |
| в) керована державою; | г) змішана. |

9. Концепція соціальної ринкової економіки є синтезом:

- а) ринкової економіки та державного забезпечення;
- б) ринкової економіки та соціальних гарантій;
- в) керованої державою економіки та соціального благополуччя.

10. Рушійними силами розвитку економіки підприємства в ринкових умовах є:

- | | |
|-------------------------|---------------|
| а) приватна ініціатива; | б) інновації; |
| в) пільги; | г) прибуток. |



РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 3. Ресурси підприємства та їх класифікація.

Розділ 4. Основні засоби підприємства.

Розділ 5. Нематеріальні ресурси підприємства.

Розділ 6. Оборотні засоби підприємства.

Розділ 7. Персонал підприємства.

Розділ 8. Інформаційні ресурси підприємства.

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

3.1. Процесний підхід до класифікації ресурсів.

3.2. Класифікація ресурсів як активів підприємства.

3.3. Класифікація джерел формування ресурсів.

СУТТЕВО ✎ *Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:*

☞ *суть поняття “ресурси підприємства”;*

☞ *підходи до класифікації ресурсів підприємства з позицій процесу;*

☞ *підходи до класифікації ресурсів та джерел їх утворення в бухгалтерському балансі підприємства;*

☞ *тлумачення поняття активів як сукупності економічних ресурсів підприємства;*

☞ *принципи розподілу активів на оборотні й необоротні;*

☞ *відмінності зобов'язань і капіталу як пасивів бухгалтерського балансу підприємства.*

☞ *групувати ресурси за їх приналежністю до основних елементів процесу;*

☞ *класифікувати активи підприємства;*

☞ *групувати за статтями необоротні активи;*

☞ *об'єднувати в статті оборотні активи;*

☞ *класифікувати пасиви підприємства;*

☞ *розподіляти довгострокові й поточні зобов'язання.*



Ключові поняття та терміни

- *ресурси й економічні ресурси*
- *матеріальні й нематеріальні предмети праці*
- *матеріальні й нематеріальні знаряддя та умови праці*
- *праця людей та інформація*
- *бухгалтерський баланс*
- *активи і пасиви*
- *оборотні й необоротні активи*
- *власний капітал і зобов'язання*
- *довгострокові й поточні зобов'язання*
- *дебітори, кредитори і власники*

3.1 Процесний підхід до класифікації ресурсів

*** Термін “ресурси”** (від французького *ressource* – допоміжний засіб) тлумачиться як **засоби, запаси, можливості, джерела доходів**. Під **засобами** розуміють прийоми, способи дії для досягнення чого-небудь, а також **предмети, пристосування (або їх сукупність), необхідні для здійснення будь-якої діяльності**.

Для ефективного функціонування підприємство повинно визначити й організувати численні взаємопов'язані види діяльності.

Процесом можна вважати **діяльність**, у якій використовуються **ресурси** та яка **управляється** для уможливлення перетворення входів на виходи. Часто вихід одного процесу безпосередньо служить входом іншого.

Увага!

Під підходом з позицій процесу розуміється застосування підприємством системи процесів з урахуванням їх важливості, взаємозв'язків та управління ними.

Перевагою такого підходу для підприємства є передбачуваний безперервний контроль сумісності окремих процесів у рамках системи, їх сполучення і взаємодії.

Процесний підхід передбачає:

- розуміння і виконання вимог (як входів);
- розгляд процесів з погляду додавання цінності;
- одержання результатів виконання (як виходів) й ефективності процесу (як залежності між одержаним результатом і використаними ресурсами);
- постійне вдосконалення процесів на підставі об'єктивних вимірювань.

Процеси за їх призначенням і значущістю можна характеризувати в двох аспектах: як процеси, придатні для **створення цінностей**, і як процеси, придатні для вирішення **стратегічних завдань**. Залежно від спроможності **створювати цінності** процеси поділяються на **три категорії**:

⇒ процеси, що безпосередньо створюють цінності (як правило, пов'язані з основною спеціалізацією підприємства: процеси проектування продукції, її виробництва, сервісу тощо);

⇒ процеси, що забезпечують можливості для створення

цінностей (переважно процеси управління підприємством);

⇒ підтримуючі процеси (інші процеси, що не віднесені до перших двох категорій, наприклад, процеси обліку, підвищення кваліфікації персоналу тощо).



предмети праці

засоби праці

праця людей

інформація

*** До предметів праці** належать матеріальні й нематеріальні об'єкти, на які спрямований процес з метою їх видозмінювання. Внаслідок остаточного видозмінювання предметів праці утворюється продукт як результат (вихід) процесу.

Продуктом процесу можуть бути матеріальна й нематеріальна продукція, роботи, послуги. До **матеріальних предметів праці** відносяться, наприклад, сировина, матеріали, комплектуючі вироби, а також матеріальні об'єкти, щодо яких виконуються роботи чи надаються послуги. До **предметів праці**, які **не мають матеріальної форми**, можна віднести об'єкти проектування, теоретичних досліджень, а також права користування природними ресурсами тощо.

✓ *** Засоби праці** включають матеріальні й нематеріальні знаряддя, а також умови праці.

За допомогою знарядь праці відбувається безпосередній вплив на предмети праці, внаслідок якого предмети праці видозмінюються. До **матеріальних знарядь праці** належать ⇒ машини, ⇒ устаткування, ⇒ прилади, ⇒ інструменти та інше. До **нематеріальних знарядь праці** можна віднести ⇒ програмні продукти, ⇒ виробничі “ноу-хау” тощо. Прикладом засобів праці, що створюють необхідні **матеріальні умови** праці, є ➤ земля, ➤ будівлі, ➤ споруди, ➤ господарський інвентар та інше. До засобів праці як **умов праці**, що **не мають матеріальної форми**, відносяться право на провадження діяльності, права користування земельною ділянкою, будівлею тощо.

*** Праця людей** полягає у виконанні трудових функцій, процедур й операцій, специфіка яких залежить від особливостей процесу, та зумовлюється складом і розподілом персоналу підприємства за категоріями, спеціальностями, посадами, рівнем кваліфікації, набутими навичками та досвідом тощо.

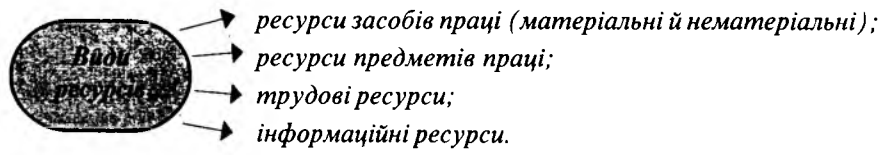
*** Інформація** є мірою усунення невизначеності ситуації щодо стану та взаємозв'язків між першими трьома основними елементами процесу. Під інформацією розуміють сукупність даних, які мають новизну й корисність.

Інформація може бути *об'єктивною* (уречевленою в будь-якому продукті: товарах, послугах, знаннях тощо) та *суб'єктивною* (віддзеркаленою, організованою людьми).

Основні ознаки класифікації інформації

- за рівнем невизначеності (низька, середня, висока й надвисока)
- за галузями застосування (управлінська, технічна, біологічна тощо)
- за напрямками дії (внутрішня й зовнішня)
- за масштабами (загальна й часткова)
- за часом дії (стратегічна, тактична й оперативна)
- за функціями (плануюча, організовуюча, координуюча, контролююча, активуюча тощо)

Процесний підхід до класифікації ресурсів базується на їх групуванні відповідно до основних елементів процесу.



Класифікація ресурсів за їх належністю до основних елементів процесу використовується при ресурсному забезпеченні підприємства, особливості якого розглядаються в наступних темах цього підручника.

3.2. Класифікація ресурсів як активів підприємства

Ресурси можна кваліфікувати як *економічні*, якщо вони забезпечують майбутній економічний ефект підприємству. Це можливо:

- якщо ресурси є грошовими коштами або легко можуть бути перетворені в грошові кошти;
- якщо ресурси є товарами, які передбачається продати й отримати за них грошові кошти;
- якщо ресурси будуть використані в майбутній діяльності підприємства, яка призведе до надходження грошових коштів.

Економічні ресурси підприємства називають **активами**. В загальному випадку, для того, щоб ресурс вважався активом, необхідне виконання двох умов:

- 1) він повинен знаходитись у володінні підприємства (*контролюватись підприємством*);
- 2) він повинен мати достовірно визначену вартість у грошовому виразі.

Під **контролем підприємства** розуміється концепція бухгалтерського обліку, подібна до юридичної концепції власності. Так, якщо підприємство купує на виплату автомобіль, то юридично воно не може володіти автомобілем, поки не сплачений останній внесок. Однак, якщо підприємство несе відповідальність за утримання автомобіля, то автомобіль розглядається як такий, що повністю контролюється підприємством і є активом.

Згідно з визначенням, наведеним у чинному законодавстві України, **активи** – це ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому. Майбутня вигода, втілена в активі, є потенціалом, який може сприяти надходженню (прямо або опосередковано) грошових коштів чи їх еквівалентів на підприємство.

Класифікація ресурсів як активів підприємства використовується при веденні обліку та складанні звітності. **Активи** є одним з основних елементів звіту про фінансовий стан підприємства – бухгалтерського **Балансу підприємства** на певну дату. Бухгалтерський баланс відображає **активи і пасиви** (зобов'язання і капітал) підприємства на конкретний момент часу. Якщо **активами** балансу називають економічні ресурси підприємства, то **пасивами** балансу є **вимоги різних осіб** (юридичних чи фізичних) **щодо цих активів**. Зобов'язання, відображені в пасиві, є вимогами кредиторів. **Кредитор** – це особа, крім власника підприємства, перед якою підприємство має заборгованість щодо отриманих грошей, товарів тощо і яка має право вимагати від підприємства погасити цей борг.

Капітал (власний), відображений у пасиві, є вимогою власників підприємства (в даному контексті поняття “вимога” є скорше юридичним і має сенс у випадках виходу власника зі складу підприємства, при ліквідації підприємства тощо). Оскільки загальна сума вимог (претензій) кредиторів і власників щодо активів не може перевищувати суму активів, то **активи і пасиви на дату складання балансу дорівнюють одне одному**. Це є основним бухгалтерським рівнянням, яке формально виражає концепцію подвійного запису на взаємопов'язаних рахунках бухгалтерського обліку:

Активи = Зобов'язання + Капітал.

Увага!

Відповідно до концепції подвійного запису форма бухгалтерського балансу має дві сторони, при цьому сума активів по лівій стороні балансу дорівнює загальній сумі зобов'язань і капіталу по правій стороні балансу.

Поряд з інтерпретацією двох сторін бухгалтерського балансу як ресурсів (активи) і вимог (пасиви), існує погляд на дві сторони балансу з позицій напрямів використання чи вкладення коштів (активи) і джерел коштів для формування (фінансування) активів (пасиви). Тоді основне бухгалтерське рівняння можна прокоментувати так: кожна гривня, вкладена в активи підприємства, фінансується кредитором або власниками (і від зворотнього – кожна надана кредитором чи власниками гривня формує певний вид активів підприємства). Обидва способи інтерпретації бухгалтерського балансу є коректними і доповнюють один одного.

Нормами національного Положення (стандарту) бухгалтерського обліку “Баланс” передбачений поділ активів і пасивів балансу підприємства на окремі статті, які об'єднуються в однорідні групи за певними ознаками. Класифікація пасивів балансу як джерел формування економічних ресурсів (активів) підприємства наведена в частині 3.3 розділу 3 цього підручника. Нормативний склад (класифікація) статей активу балансу наведений у таблиці 3.1.

Відповідно до встановленого складу (таблиця 3.1) активи згруповані за трьома розділами:

- ⇒ *необоротні активи;*
- ⇒ *оборотні активи;*
- ⇒ *витрати майбутніх періодів.*

Суть відмінностей між необоротними й оборотними активами полягає в часі їх утримання (зберігання) підприємством з метою корисного використання. До **необоротних активів** належать довгострокові активи з відносно тривалим терміном корисного використання (понад рік).

Оборотні (короткострокові, поточні) **активи** – це грошові кошти та інші активи, які, як обґрунтовано очікується, будуть продані, переведені в грошові кошти або витрачені протягом дванадцяти місяців з дати балансу. **Витратами майбутніх періодів** є певні активи, як правило, нематеріального характеру, корисність яких закінчиться в найближчому майбутньому (авансовані орендні платежі, страхові поліси, передплата

за періодичні видання тощо).

Розглянемо зміст статей необоротних і оборотних активів, наведених у таблиці 3.1.

Таблиця 3.1.

Нормативний склад (класифікація) статей активу балансу

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи:			
залишкова вартість.....	010		
первісна вартість.....	011		
накоплена амортизація.....	012	()	()
Незавершене будівництво.....	020		
Основні засоби:			
залишкова вартість.....	030		
первісна вартість.....	031		
знос.....	032	()	()
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
інші фінансові інвестиції.....	045		
Довгострокова дебіторська заборгованість.....	050		
Відстрочені податкові активи.....	060		
Інші необоротні активи.....	070		
Усього за розділом I	080		
II. Оборотні активи			
Запаси:			
виробничі запаси.....	100		
тварини на вирощуванні та відгодівлі.....	110		
незавершене виробництво.....	120		
готова продукція.....	130		
товари.....	140		
Векселі одержані.....	150		
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:			
чиста реалізаційна вартість.....	160		
первісна вартість.....	161		
резерв сумнівних боргів.....	162	()	()
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
з бюджетом.....	170		
за виданими авансами.....	180		
з нарахованих доходів.....	190		
із внутрішніх розрахунків.....	200		
Інша поточна дебіторська заборгованість.....	210		
Поточні фінансові інвестиції.....	220		
Грошові кошти та їх еквіваленти:			
в національній валюті.....	230		
в іноземній валюті.....	240		
Інші оборотні активи.....	250		
Усього за розділом II	260		
III. Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс.....	280		

Розділ “*Необоротні активи*” включає такі статті.

Стаття “*Нематеріальні активи*” показує вартість патентів, авторських прав, торгових марок, монопольних прав і привілеїв та інших неуречевлених активів, контрольованих підприємством. До підсумку балансу нематеріальні активи включаються за залишковою вартістю, яка визначається як різниця між їх первісною вартістю і сумою накопиченої амортизації. Характеристика нематеріальних активів розкрита в темі 5 цього підручника.

Стаття “*Незавершене будівництво*” відображає вартість капітальних інвестицій у будівництво, створення, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання необоротних активів, введення яких в експлуатацію на дату балансу не відбулось, а також авансові платежі для фінансування будівництва.

Стаття “*Основні засоби*” включає вартість власних та отриманих на умовах фінансового лізингу об’єктів основних фондів і орендованих цілісних майнових комплексів. До підсумку балансу включається залишкова вартість основних фондів, яка визначається як різниця між їх первісною (переоціненою) вартістю і сумою зносу на дату балансу. Характеристика основних засобів розкрита в темі 4 цього підручника.

Стаття “*Довгострокові фінансові інвестиції*” відображає фінансові інвестиції, здійснені підприємством як інвестором на період більше одного року, а також усі фінансові інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент часу. Під *фінансовими інвестиціями* розуміють активи, які утримуються підприємством з метою одержання прибутку за рахунок пасивних доходів (процентів, дивідендів тощо) або отримання інших вигід для інвестора.

Стаття “*Довгострокова дебіторська заборгованість*” включає заборгованість дебіторів, яка буде погашена після дванадцяти місяців з дати балансу. *Дебітори* – це юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів або інших активів.

Стаття “*Відстрочені податкові активи*” показує суму податку на прибуток підприємства, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах внаслідок тимчасової різниці між бухгалтерською та податковою базами оцінювання прибутку.

У статті “*Інші необоротні активи*” наводяться суми за необоротними активами, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу “Необоротні активи”.

Розділ “*Оборотні активи*” включає такі статті.

Група статей “*Запаси*” відображає вартість відповідних видів запасів – предметів праці, що призначені для перероблення у виробництві, для продажу й для господарських потреб, а також засобів праці, які підприємство відносить до швидкозношуваних (до року) предметів. Склад і загальна характеристика запасів підприємства розкриті в темі 6 цього підручника.

Стаття “*Векселі одержані*” показує забезпечену векселями заборгованість дебіторів за реалізовані підприємством продукцію (товари), результати робіт, послуг. *Вексель* – це один із розповсюджених видів кредитних грошей, який є цінним папером, що засвідчує безумовне грошове зобов’язання векселедавця сплатити після настання терміну визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Стаття “*Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги*” відображає заборгованість покупців або замовників за надані їм продукцію (товари), результати робіт, послуг (крім заборгованості, яка забезпечена векселем). У підсумок балансу включається чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості, яка визначається шляхом віднімання з її первісної вартості резерву сумнівних боргів. *Сумнівним боргом* вважається поточна дебіторська заборгованість, стосовно якої існує непевність щодо її погашення боржником. Оскільки в умовах ринкової економіки немає повної гарантії щодо оплати дебіторської заборгованості, підприємство створює резерви для покриття можливих ненадходжень коштів. Величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів.

У групі статей “*Дебіторська заборгованість за розрахунками*” показуються: дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів, суми переоплати за податками, зборами та іншими платежами до бюджету; суми авансів, наданих іншим підприємствам; суми нарахованих дивідендів, процентів, роялті, що підлягають надходженню на підприємство; дебіторська заборгованість із внутрішньовідомчих розрахунків тощо.

Стаття “*Інша поточна дебіторська заборгованість*” відображає заборгованість дебіторів, що належить до оборотних активів і не може бути включена до вищенаведених статей дебіторської заборгованості. У разі створення щодо такої заборгованості резерву сумнівних боргів, її показники наводяться в балансі за чистою реалізаційною вартістю.

Стаття “*Поточні фінансові інвестиції*” включає вартість фінансових інвестицій, здійснених підприємством на строк, що не перевищує один

рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент часу (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів).

Група статей “Грошові кошти та їх еквіваленти” відображає кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів у національній та іноземних валютах. Під *еквівалентами грошових коштів* розуміються короткострокові високоліквідні фінансові інвестиції, які вільно конвертуються у певні суми грошових коштів і які характеризуються незначним ризиком зміни вартості. Кошти, які не можна використати протягом року внаслідок певних обмежень, показуються в складі необоротних активів.

У статті “Інші оборотні активи” наводяться суми оборотних активів, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу “Оборотні активи”.

Підсумок трьох розділів активу балансу (таблиця 3.1, код рядка 280) повинен дорівнювати підсумку пасиву балансу (таблиця 3.2, код рядка 640).

3.3. Класифікація джерел формування ресурсів

Як було визначено в частині 3.2 теми 3 підручника *джерелами формування економічних ресурсів*, відображених у бухгалтерському балансі підприємства, є *пасиви* (зобов’язання і капітал). Нормативний склад (класифікація) статей пасиву балансу наведений у таблиці 3.2.

Відповідно до встановленого складу (таблиця 3.2) пасиви згруповані за п’ятьма розділами:

- ⇒ *власний капітал*;
- ⇒ *забезпечення наступних витрат та платежів*;
- ⇒ *довгострокові зобов’язання*;
- ⇒ *поточні зобов’язання*;
- ⇒ *доходи майбутніх періодів*.

Розглянемо зміст окремих статей, наведених у таблиці 3.2, за розділами пасиву балансу.

Розділ “*Власний капітал*” включає такі статті.

Стаття “*Статутний капітал*” показує зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників до капіталу підприємства. Крім того, в цій статті наводиться сума фактичних внесків власників до статутного капіталу підприємства, в установчих

Таблиця 3.2.

Нормативний склад (класифікація) статей пасиву балансу.

ПАСИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Статутний капітал.....	300		
Пайовий капітал.....	310		
Додатковий вкладений капітал.....	320		
Інший додатковий капітал.....	330		
Резервний капітал.....	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток).....	350		
Неоплачений капітал.....	360	()	()
Вилучений капітал.....	370	()	()
Усього за розділом I	380		
II. Забезпечення наступних витрат та платежів			
Забезпечення виплат персоналу.....	400		
Інші забезпечення.....	410		
	415	()	()
	416	()	()
Цільове фінансування.....	420		
Усього за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов’язання			
Довгострокові кредити банків.....	440		
Інші довгострокові фінансові зобов’язання.....	450		
Відстрочені податкові зобов’язання.....	460		
Інші довгострокові зобов’язання.....	470		
Усього за розділом III	480		
IV. Поточні зобов’язання			
Короткострокові кредити банків.....	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов’язаннями.....	510		
Векселі видані.....	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги.....	530		
Поточні зобов’язання за розрахунками:			
з одержаних авансів.....	540		
з бюджетом.....	550		
з позабюджетних платежів.....	560		
з страхування.....	570		
з оплати праці.....	580		
з учасниками.....	590		
із внутрішніх розрахунків.....	600		
Інші поточні зобов’язання.....	610		
Усього за розділом IV	620		
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс.....	640		

документах якого не передбачена фіксована сума статутного капіталу. Статутний капітал мають підприємства, в установчих документах яких згідно з чинним законодавством передбачено створення статутного фонду (капіталу) – з фіксованим або не фіксованим розміром. До таких підприємств належать, наприклад, господарські товариства (акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю тощо), державні, комунальні підприємства та інші.

Статутний капітал характеризує двоїстість відносин власності, оскільки, з одного боку, відображає власні засоби підприємства як юридичної особи та, з другого боку, показує внески власників до активів підприємства, тобто їхню власність. Частка власника в статутному капіталі визначає частку його корпоративного права – права на управління підприємством, отримання відповідної частки прибутку (дивідендів), а також активів у передбачених законодавством випадках (у разі ліквідації підприємства та інших).

Стаття “*Пайовий капітал*” призначена для відображення пайових внесків членів виробничого кооперативу, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств, для яких установчими документами передбачено створення пайового фонду (капіталу).

Стаття “*Додатковий вкладений капітал*” показує емісійних дохід, тобто суму капіталу, внесену власниками понад фіксований розмір статутного капіталу. Наприклад, для акціонерних товариств у цій статті наводиться сума перевищення продажної вартості випущених (емітованих) акцій над їхньою номінальною вартістю.

Стаття “*Інший додатковий капітал*” відображає суми дооцінок необоротних активів, вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших фізичних чи юридичних осіб, тощо.

Стаття “*Резервний капітал*” призначена для відображення суми резервів, створених за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства у відповідності до вимог чинного законодавства або установчих документів.

Стаття “*Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)*” показує суму нерозподіленого прибутку підприємства, яка додається при визначенні підсумку власного капіталу, або суму непокритого збитку, яка віднімається при визначенні підсумку власного капіталу. Непокритий збиток у цій статті наводиться в дужках, що означає арифметичну дію віднімання.

Стаття “*Неоплачений капітал*” відображає суму заборгованості власників підприємства за внесками до зафіксованого в установчих документах статутного капіталу. Ця сума враховується зі знаком “мінус” при визначенні підсумку власного капіталу.

Стаття “*Вилучений капітал*” показує вартість часток (акцій власної емісії) у фіксованому розмірі статутного капіталу, що викуплені підприємством у власників із метою їх подальшого перепродажу або анулювання. Останнє призводить до зменшення в установленому законодавством порядку зафіксованого в установчих документах розміру статутного капіталу. Сума вилученого капіталу віднімається при визначенні підсумку власного капіталу.

Оплачений власниками капітал визначається як різниця між статутним капіталом та сумою неоплаченого й вилученого капіталу.

У розділі “*Забезпечення наступних витрат і платежів*” за відповідними статтями показуються нараховані у звітному періоді майбутні зобов’язання (за оплатою майбутніх відпусток персоналу, гарантійних зобов’язань підприємства тощо), величина яких на дату балансу може бути визначена тільки шляхом попередніх (прогнозованих) оцінок, а також зобов’язання із використанням коштів цільового фінансування й цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел.

Розділ “*Довгострокові зобов’язання*” включає такі статті.

Стаття “*Довгострокові кредити банків*” відображає суму довгострокової (понад рік від дати балансу) кредиторської заборгованості підприємства за позиками, отриманими від банків, яка не є поточним зобов’язанням.

Стаття “*Інші довгострокові фінансові зобов’язання*” показує суми довгострокової заборгованості підприємства щодо залучених позикових коштів (окрім кредитів банків), на які нараховуються проценти. Ця стаття може включати заборгованість: за довгостроковими векселями, виданими підприємством; за випущеними підприємством та оплаченими іншими особами облігаціями зі строком погашення більше дванадцяти місяців з дати балансу.

Стаття “*Відстрочені податкові зобов’язання*” включає суму податку на прибуток, що підлягає сплаті в майбутніх періодах унаслідок тимчасової різниці між бухгалтерською та податковою базами оцінювання прибутку.

У статті “*Інші довгострокові зобов’язання*” показується сума дов-

гострокових зобов'язань, яка не включена до наведених вище статей цього розділу пасиву. Зокрема, в цій статті відображаються розрахунки з орендодавцями за необоротні активи, передані підприємству на умовах довгострокової оренди (лізингові платежі, платежі за оренду цілісних майнових комплексів); фінансова допомога, надана підприємству на поворотній основі.

Розділ *“Поточні зобов'язання”* включає такі статті.

Стаття *“Короткострокові кредити банків”* показує суму поточних зобов'язань підприємства перед банками за отриманими від них позиками.

Стаття *“Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями”* включає суму довгострокових зобов'язань, яка підлягає погашенню протягом дванадцяти місяців із дати балансу.

Стаття *“Векселі видані”* відображає суму короткострокової заборгованості за одержані матеріальні цінності, роботи, послуги, на яку підприємство видало векселі.

Стаття *“Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги”* показує суму поточної заборгованості постачальникам за матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями).

У групі статей *“Поточні зобов'язання за розрахунками”* відображаються: суми авансів, одержаних підприємством у рахунок наступних поставок продукції (товарів), виконання робіт (послуг); заборгованість підприємства за всіма видами платежів до бюджету, включаючи податки з фізичних осіб; зобов'язання підприємства щодо внесків до позабюджетних фондів; кредиторська заборгованість за відрахуваннями на обов'язкове державне пенсійне страхування та всі види загальнообов'язкового державного соціального страхування, страхування майна, ризиків діяльності й індивідуальне страхування працівників підприємства; заборгованість підприємства з оплати праці; заборгованість перед власниками (учасниками) підприємства, що виникає внаслідок розподілу власного капіталу (дивіденди, повернення часток у статутному капіталі тощо); кредиторська заборгованість з внутрішньовідомчих розрахунків.

У статті *“Інші поточні зобов'язання”* наводяться суми поточних зобов'язань, які не можуть бути включені до наведених вище статей розділу *“Поточні зобов'язання”*.

У розділі *“Доходи майбутніх періодів”* показуються доходи, отри-

мані підприємством протягом поточного або попереднього періодів, які належать до наступних звітних періодів. Ці відкладені доходи є зобов'язаннями, що виникають внаслідок довгострокової оплати замовником послуги, яка надається підприємством. До доходів майбутніх періодів, зокрема, відносяться одержані авансові орендні платежі та передплата за періодичні видання, виручка від продажу квитків транспортних і театральних-видовищних підприємств, абонентна плата, що надходить підприємствам зв'язку, тощо.

Якщо виходити з основного бухгалтерського рівняння, суму капіталу підприємства можна визначити як суму активів, зменшену на суму зобов'язань. Тому *власний капітал* підприємства часто називають *чистими активами або активами-нетто*. Іноді для власного капіталу використовують термін *“чиста вартість” підприємства*. Власний капітал називають також *“залишковим інтересом”*, оскільки вимоги власників щодо активів підприємства виконуються в останню чергу, після задоволення вимог кредиторів.

Резюме

- ① Для ефективного функціонування підприємство застосовує взаємопов'язані види діяльності як систему процесів, в яких використовуються ресурси та які управляються для уможливлення перетворення входів на виходи. За призначенням і значущістю розрізняють процеси створення цінностей і процеси реалізації стратегічних завдань. До основних елементів, без яких здійснити будь-який процес неможливо, належать предмети праці, засоби праці, праця людей та інформація. Процесний підхід до класифікації ресурсів базується на їх групуванні відповідно до основних елементів процесу. За цією ознакою виділяють ресурси засобів праці (матеріальні й нематеріальні), ресурси предметів праці, трудові та інформаційні ресурси.
- ② Економічні ресурси забезпечують майбутній економічний ефект підприємству, під яким розуміється надходження на підприємство грошових коштів. Економічні ресурси відображаються як активи в бухгалтерському балансі підприємства на певну дату, якщо їх вартість буде достовірно визначена в грошовому виразі. Бухгалтерський баланс включає активи і пасиви (зобов'язання і капітал). Пасивами є вимоги різних осіб щодо активів бухгалтерського балансу. Рівність активів і пасивів у балансі є основним бухгалтерським рівнянням. Класифікація ресурсів як активів здійснюється за нормативними розділами і статтями активу балансу. Основою класифікації є поділ активів на оборотні й необоротні

за ознакою тривалості їх утримання (зберігання) підприємством з метою одержання економічних вигід в майбутньому. Оборотними активами є грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом дванадцяти місяців з дати балансу. Всі активи, що не є оборотними, належать до необоротних.

- ③ Поряд з інтерпретацією пасивів як вимог щодо активів, існує погляд на пасиви як джерела коштів для формування активів. Кожна гривня, вкладена в активи підприємства, фінансується кредиторами або власниками. Класифікація джерел формування ресурсів здійснюється за нормативними розділами і статтями пасиву балансу. Основою класифікації є поділ пасивів на власний капітал і зобов'язання. Власний капітал відображає оплачені внески власників у активи та нерозподілений прибуток (непокритий збиток) підприємства. Зобов'язання показують заборгованість підприємства перед кредиторами (крім власників) щодо отриманих грошей, товарів (робіт, послуг) тощо. Річний інтервал часу використовується як ознака розподілу зобов'язань на поточні (короткострокові), які будуть погашені протягом дванадцяти місяців з дати балансу, та довгострокові, які не відповідають критерію поточних зобов'язань.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Що розуміють під підходом до діяльності підприємства з позицій процесу?
2. Наведіть склад і характеристику основних елементів процесу.
3. На які групи поділяються ресурси при застосуванні процесного підходу до їх класифікації?
4. Дайте характеристику поняттю “економічні ресурси”.
5. Наведіть визначення терміну “активи”.
6. Що відображає бухгалтерський баланс підприємства і як він побудований?
7. Які існують погляди на інтерпретацію двох сторін бухгалтерського балансу?
8. У чому полягає суть відмінностей між оборотними й необоротними активами?
9. Які основні статті включає власний капітал підприємства?
10. Чим відрізняються розділи пасиву балансу, що відображають зобов'язання підприємства?



Завдання, вправи, тести

1. Класифікування ресурсів із використанням процесного підходу передбачає їх поділ на:

- а) економічні й неекономічні ресурси;
- б) довгострокові й короткострокові ресурси;
- в) ресурси засобів і предметів праці, трудові й інформаційні ресурси;
- г) матеріальні й нематеріальні ресурси.

2. Ресурси як активи бухгалтерського балансу поділяються на такі групи:

- а) засоби і предмети праці;
- б) необоротні активи, оборотні активи, витрати майбутніх періодів;
- в) оборотні й необоротні активи;
- г) оборотні й необоротні активи, витрати і доходи майбутніх періодів.

3. Джерела формування ресурсів як пасиви бухгалтерського балансу поділяються на такі групи:

- а) статутний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання;
- б) власний капітал, забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів;
- в) власний капітал, нерозподілений прибуток, забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання;
- г) власний капітал, довгострокові зобов'язання, поточні зобов'язання, доходи майбутніх періодів.

4. Підсумок розділу активу балансу “Необоротні активи” включає:

- а) первісну вартість нематеріальних активів, незавершене будівництво, первісну вартість основних засобів, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи;
- б) залишкову вартість нематеріальних активів, незавершене будівництво, залишкову вартість основних засобів, фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи;
- в) залишкову вартість нематеріальних активів, незавершене виробництво, залишкову вартість основних засобів, довгострокові фінансові інвестиції, дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи;
- г) залишкову вартість нематеріальних активів і основних засобів, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції, довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, інші необоротні активи.

5. Статутний капітал є оплаченим капіталом, якщо він показує:

- а) зафіксовані в установчих документах внески власників;
- б) зафіксовані в установчих документах внески власників; при цьому сума за статтею “Неоплачений капітал” дорівнює нулю;

в) фактичні внески власників у разі, коли в установчих документах не передбачений фіксований розмір статутного капіталу;

г) зафіксовані в установчих документах внески власників; при цьому сума за статтею “Вилучений капітал” дорівнює нулю.

6. У статті “Дебіторська заборгованість за розрахунками” відображається:

а) дебіторська заборгованість за товари;

б) дебіторська заборгованість за товари, забезпечена векселем;

в) чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості за товари;

г) дебіторська заборгованість фінансових і податкових органів.

7. Стаття “Додатковий вкладений капітал” показує:

а) емісійний дохід підприємства;

б) суму дооцінок необоротних активів підприємства;

в) вартість необоротних активів, безкоштовно отриманих підприємством;

г) внески членів колективного підприємства.

8. Стаття “Забезпечення виплат персоналу” є статтею:

а) пасиву, що характеризує довгострокові зобов'язання;

б) активу, що характеризує запаси;

в) пасиву, що характеризує майбутні зобов'язання;

г) пасиву, що характеризує поточні зобов'язання за розрахунками з оплати праці.

9. Еквіваленти грошових коштів – це:

а) довгострокові фінансові інвестиції;

б) довгострокові фінансові зобов'язання;

в) високоліквідні фінансові інвестиції;

г) поточні фінансові інвестиції.

10. Стаття “Резервний капітал” утворюється за рахунок:

а) нерозподіленого прибутку підприємства;

б) цільового фінансування;

в) довгострокових кредитів банків;

г) короткострокових кредитів банків.

ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

4.1. Економічна сутність та склад основних засобів.

4.2. Облік та оцінка основних засобів.

4.3. Спрацювання та старіння основних засобів.

4.4. Амортизація основних засобів та методи її нарахування.

4.5. Показники оцінки використання основних засобів.

4.6. Ефективність використання основних засобів.

СУТТЕВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ визначення поняття “основні засоби підприємства” та їх склад;
- ☞ особливості обліку та види оцінки основних засобів підприємства;
- ☞ суть фізичного спрацювання та техніко-економічного старіння основних засобів і його видів;
- ☞ основні напрями усунення фізичного спрацювання та техніко-економічного старіння основних засобів;
- ☞ економічний зміст амортизації, норми і методи її нарахування;
- ☞ систему показників оцінки використання основних засобів;
- ☞ основні напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства і їх вплив на його господарську діяльність.

- ☞ розрізняти групи основних засобів, які входять до їх складу;
- ☞ здійснювати видову (технологічну) класифікацію основних засобів і використовувати її на практиці аналізу в натуральному та вартісному виразі;
- ☞ проводити оцінку за первісною вартістю, переоціненою (відновною) та ліквідаційною вартістю;
- ☞ застосовувати відповідні показники для оцінки фізичного спрацювання та техніко-економічного старіння;

- ↪ обґрунтовувати основні напрями усунення фізичного спрацювання та техніко-економічного старіння;
- ↪ використовувати існуючі методи нарахування амортизації основних засобів (фондів);
- ↪ застосовувати систему показників для оцінки інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів;
- ↪ обґрунтовувати систему організаційно-технічних, соціальних та економічних заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання основних засобів підприємства.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|-------------------------------|---|
| • основні засоби підприємства | • техніко-економічне старіння |
| • нематеріальні активи | • амортизація |
| • основні фонди | • методи нарахування амортизації |
| • група основних засобів | • система показників |
| • об'єкти основних засобів | • інтенсивне використання основних засобів |
| • первісна вартість | • екстенсивне використання основних засобів |
| • переоцінена вартість | |
| • ліквідаційна вартість | |
| • знос основних засобів | |
| • фізичне спрацювання | |

4.1. Економічна сутність та склад основних засобів

Основним завданням функціонування підприємства є виготовлення продукції (надання послуг) в результаті поєднання і взаємодії в процесі виробництва трьох його основних елементів: \Rightarrow *засобів праці*, \Rightarrow *предметів праці* та \Rightarrow *праці людини*. Засоби праці та предмети праці утворюють засоби виробництва, які, в свою чергу, поділяються на основні та оборотні. Сутність останніх розглядається окремо.

** Під основними засобами розуміють сукупність матеріальних коштів, які формує і утримує підприємство з метою використання їх в процесі виробництва або постачання виробів, надання послуг, здавання в оренду іншим юридичним особам, здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін використання яких більше одного року або операційного циклу, якщо останній довший за рік.*

При формуванні основних засобів підприємств повинні враховуватись особливості кожного об'єкту їх складових. У кожному конкретному випадку такий об'єкт розглядається як закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремих конструктивно відокремлених предметів, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів одного або різного призначення, для обслуговування яких використовуються загальні пристосування, прилади керування та єдиний фундамент. В зв'язку з цим, кожен предмет чи об'єкт може виконувати свої функції, а їх комплекс певну роботу в складі комплексу, а не самостійно.

Увага!

У тих випадках, коли об'єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), тоді кожна з його частин може вважатися об'єктом основних засобів і відповідним чином знаходити відображення в бухгалтерському обліку та у звітності підприємства.

Для забезпечення своєї діяльності кожне підприємство повинно мати в наявності не сукупність основних засобів, а таку їх кількість і в такому складі, як цього вимагає організація процесу виробництва. Основні засоби підприємств періодично оновлюються, поповнюються і вибувають із експлуатації. В загальному вигляді склад основних засобів підприємства подано на рис. 4.1.

Як видно з рис. 4.1., основні засоби підприємства складаються із трьох основних груп: \Rightarrow *основні засоби (фонди)*, \Rightarrow *інші необоротні матеріальні активи*, \Rightarrow *незавершені капітальні інвестиції*. Кожна із названих груп основних засобів сформована за ознаками функціонального призначення в забезпеченні результативної діяльності підприємства. До її складу входить сукупність однотипних за технічними характеристиками, призначенням та умовами використання необоротних матеріальних активів.

Не применшуючи важливості і значення таких вагомих складових груп основних засобів підприємства як “*Інші необоротні матеріальні активи*” та “*Незавершені необоротні капітальні інвестиції*” в діяльності підприємства більш ґрунтовно зупинимось на характеристиці основної їх складової “*Основних фондів*”¹.

¹ Надалі в основному через цю складову основних засобів, розглядаються всі питання теми.

Основні засоби підприємства

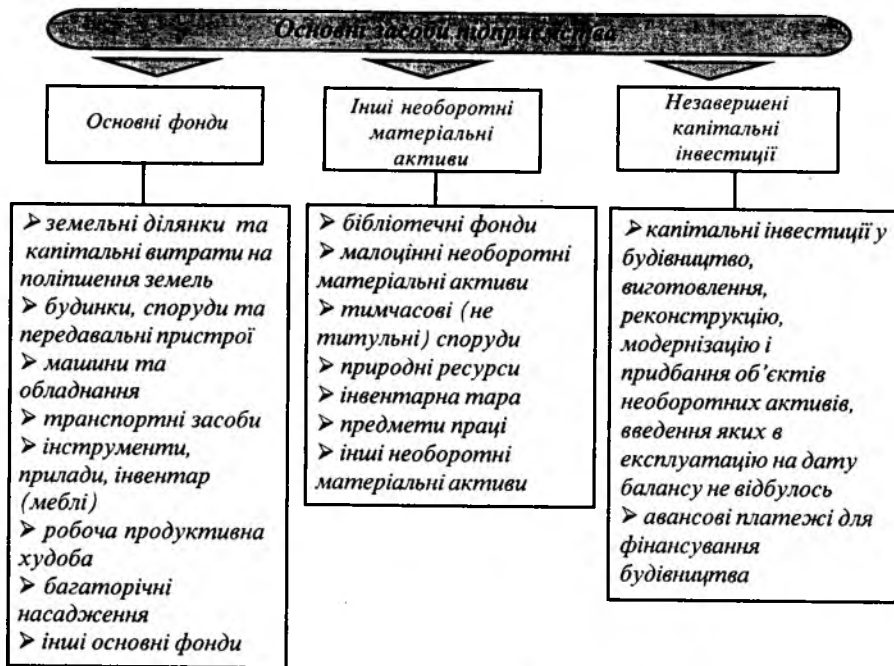


Рис. 4.1. Склад основних засобів підприємств.

*** Основні фонди** – це сукупність засобів праці, які мають свою вартість і функціонують у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігаючи при цьому натуральну речову форму і переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (надалі послуги) частинами, в міру свого спрацювання.

Основні фонди – це найбільш активна частина основних засобів підприємства, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі виготовлення продукції (надання послуг). Співвідношення окремих видів (груп) основних виробничих фондів, виражених у відсотках до їх загальної вартості на підприємстві характеризує їх видову (технологічну) структуру.

На підставі даних про видову (технологічну) структуру основних фондів судять про прогресивні зміни в складі основних засобів, які відбуваються під впливом багатьох факторів. Найбільш вагомими серед них слід виділити такі:

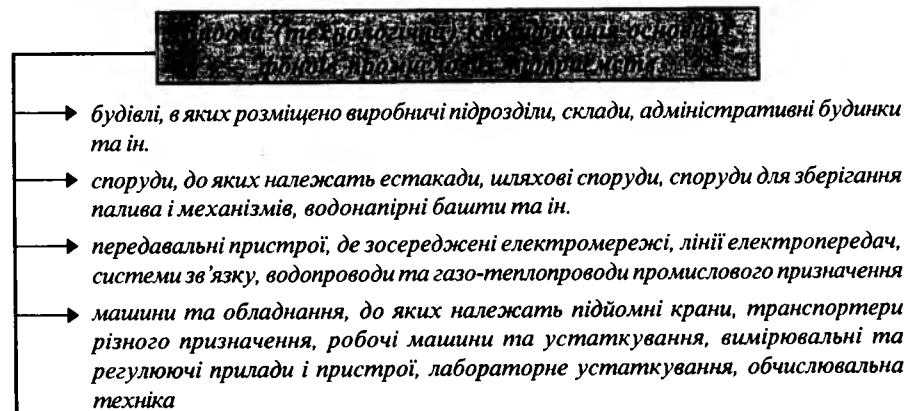
- науково-технічний прогрес і зумовлений ним технічний рівень

виробництва;

- прогресивні форми організації виробництва;
- відтворювальна структура капітальних вкладень при формуванні нових основних фондів;
- розміщення підприємства і його кооперовані зв'язки;
- вартість будівництва нових об'єктів і рівень цін на технологічне устаткування.

В інтересах суспільства і окремих підприємств є досягнення такої видової (технологічної) структури основних фондів, яка дозволяє здійснювати ефективну організацію процесів виготовлення продукції (надання послуг) високої якості та конкурентноспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках. Тому поряд з намаганнями збільшувати активну частину основних фондів підприємства, яка характеризує підвищення його технічного рівня, треба постійно дбати про необхідну кількість і утримання в належному стані інших груп основних засобів. Досягнення оптимального співвідношення між активною і пасивною частинами основних засобів дає змогу досягти злагодженого функціонування підприємств і високих результативних показників їх діяльності.

Слід зазначити, що видова (технологічна) структура основних фондів підприємств має галузевий характер. Так, в промисловості питома вага будівель і споруд становить в середньому 46-48%, машин і устаткування – 42-44% до загальної їх кількості. На транспорті основну питому вагу, майже 65%, складають транспортні засоби, значно менше всі інші види основних фондів.



- транспортні засоби, до яких належать локомотиви, вагони, автомобілі, всі види електротранспорту та ін.
- виробничий інвентар та прилади, представлені різноманітними пристроями і приладами, які використовуються у виробничому процесі, спеціальними приладами для зберігання продукції та інструментів, тощо
- інструменти, представлені такими видами, які використовуються більше одного року, а їх вартість законодавчо регулюється відповідною кількістю неоподаткованих мінімумів
- господарський інвентар, до складу якого належать офісні меблі, телефони, факси, комп'ютерна техніка, яка використовується для проведення облікових операцій та підготовки різних звітних матеріалів

Викладена видова класифікація основних фондів має загальне пізнавальне значення для оцінки структури використовуваних засобів праці. При проведенні аналізу в умовах конкретного підприємства формування кожного виду його основних фондів вимагає більш ґрунтовного врахування його виробничо-технологічних особливостей та особливостей галузевої приналежності.

Видова класифікація має важливе економічне значення. Вона широко використовується діючими системами бухгалтерського та статистичного обліку. Так, для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних сумарних обсягів амортизації згідно з Законом України “Про оподаткування прибутку підприємств” застосовують укрупнену групову класифікацію, згідно якої основні фонди підприємства поділяються на такі чотири групи:

☞ *перша група* – будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини.

☞ *друга група* – автомобільний транспорт, вузли та запчастини до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматизованої обробки інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше конторське (офісне) обладнання, устаткування та прилади до них;

☞ *третья група* – будь-які інші основні фонди, не включені до першої, другої та четвертої груп.

☞ *четверта група* – електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ним засоби зчитування або друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів (предметів).

4.2. Облік та оцінка основних засобів

Для організації і проведення різних видів обліку основних засобів підприємств можна використати наведену раніше їх класифікацію за трьома основними групами.

Облік основних засобів може проводитись у натуральному та вартісному виразі. Облік основних засобів у вартісному виразі називається їх оцінкою. Одиницею обліку основних засобів є об'єкт основних засобів.

Облік основних засобів в натуральному виразі потрібен для оцінки їх технічного стану. Він здійснюється шляхом використання інформації, наявної в технічних паспортах, які заведені на кожну одиницю засобів праці. У таких паспортах дається всебічна характеристика кожного об'єкта оцінки, а саме:

- дата виготовлення;
- технічні параметри (надійність);
- технологічні можливості;
- продуктивність (швидкодія);
- кількість ремонтів;
- кількість і особливості проведених модернізацій;
- гарантійний термін роботи (строк служби);
- маса і габарити;
- ступінь зносу та ін.

Отже, такий облік дає змогу встановити кількісний та якісний склад основних засобів кожного виду та типорозмірів, їх вікову та технологічну структуру по кожному виробничому підрозділу і по підприємству в цілому. Однак на основі даних такого обліку неможливо дати загальну оцінку наявних на підприємстві основних засобів. Практично не можна поєднати в натуральному виразі кількість верстатів – автоматів і транспортних засобів, будівель і передавальних засобів, малоцінні необоротні матеріальні активи. Тобто підрахувати можна лише кількість засобів праці одного типорозміру та певного виду, що свідчить про обмежену сферу застосування такого обліку.

Увага!

Для того, щоб уникнути труднощів, які виникають при проведенні обліку засобів праці в натуральному виразі, проводять вартісну оцінку основних засобів.

*** Оцінка основних засобів підприємства** – це грошовий вираз їх вартості. Вона потрібна для того, щоб визначити загальну величину основних засобів, їх динаміку і структуру, розрахувати економічні показники, які характеризують ефективність господарської діяльності підприємства за певний період часу. Така оцінка проводиться з метою визначення ступеня зносу, планування витрат на відтворення основних засобів, шляхом оновлення, модернізації та ремонту їх складових.

Виходячи із особливостей тривалого функціонування та поступового спрацювання засобів праці, умов постійної динаміки їх відтворення, використовуються декілька видів оцінки основних засобів. Серед основних видів оцінки основних засобів слід назвати оцінку за первісною вартістю, переоціненою (відновною) вартістю та ліквідаційною вартістю.

*** Первісна вартість основних засобів** – це фактична їхня вартість (собівартість необоротних активів), представлена в сумі грошових коштів, які підприємство сплатило або витратило на придбання (створення) необоротних активів.

Первісна вартість основних засобів (V_n) формується (складається) із ціни їх придбання, в яку входять суми оплачені постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт, реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (отриманням) основних засобів, якщо останні не відшкодовуються підприємству; витрати, пов'язані зі страхуванням ризиків доставки основних засобів; витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, в якому вони придатні для використання в процесі виробництва та виконання інших функцій.

Поряд з цим, згідно *Положення* (стандарту) бухгалтерського обліку №7 “Основні засоби” ґрунтовно розглядається цілий ряд інших важливих обставин, за яких об'єкт основних засобів оцінюється за первісною вартістю.

*** Переоцінена вартість основних засобів** – це вартісний вираз необоротних активів після їх переоцінки.

Згідно вже згаданого вище Положення (стандарту) підприємство може здійснювати переоцінку основних засобів. Така переоцінка здійснюється в тих випадках, коли залишкова вартість об'єкта основних засобів суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату

складання балансу. Тут слід зауважити, що у разі переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої належить цей об'єкт.

Крім цього необхідно зазначити, що згідно вже згаданого Положення (стандарту) переоцінка основних засобів тієї групи, об'єкти якої вже зазнали переоцінки, надалі має проводитися з такою періодичністю, щоб їх залишкова вартість на дату балансу суттєво не відрізнялася від справедливої вартості.

Тим же Положенням (стандартом) переоцінена первісна вартість та сума зносу об'єкта основних засобів визначається множенням відповідної первісної вартості і суми зносу об'єкта основних засобів на індекс переоцінки. Індекс переоцінки визначається діленням справедливої вартості об'єкта, який переоцінюється на його залишкову вартість.

*** Ліквідаційна вартість основних засобів** – це сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення строку їх використання (експлуатації) за врахуванням витрат, пов'язаних з їх продажем (реалізацією).

Всебічне висвітлення питань, пов'язаних з різними видами оцінки основних засобів знаходить відображення в бухгалтерському обліку, основу якого покладено Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №7 “Основні засоби”.

4.3. Спрацювання та старіння основних засобів

Однією із важливих особливостей основних засобів є їх функціонування в процесі виробництва протягом тривалого періоду часу. В результаті цього вони зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. Це особливо характерно для такої групи основних засобів, як основні фонди. Тут винятком є лише земельні ділянки і капітальні витрати на поліпшення земель.

*** Під фізичним (матеріальним) спрацюванням основних засобів (фізичним зносом)** розуміють поступову втрату ними первісних експлуатаційних якостей, що призводять до зменшення їх реальної вартості, тобто до економічного спрацювання.

На темпи і розміри фізичного спрацювання засобів праці впливає сукупність чинників, які можна поділити на дві групи: дія навколишнього

середовища та експлуатаційне навантаження. Під впливом чинників навколишнього середовища значна частина основних засобів (фондів) піддається корозії, втрачає свій первісний стан, а інколи зазнає повного руйнування і назавжди виходять з ладу.

Вплив експлуатаційного навантаження може проявлятися в двох формах: екстенсивній та інтенсивній. В залежності від співвідношення цих форм визначаються швидкість і розміри фізичного спрацювання (зносу) основних засобів.

Фізичне спрацювання діючих основних засобів праці умовно можна поділити на дві частини: одну з них періодично усувають шляхом ремонтів, а другу частину таким способом усунути неможливо. Це означає, що з періодом часу спрацювання поступово накопичується, що в результаті обумовлює такий техніко-технологічний стан засобів праці, при якому подальше їх використання в процесі виробництва стає неможливим, тобто настає момент повного фізичного спрацювання (зносу), яке обумовлює необхідність заміни цих засобів праці новими, але аналогічного призначення.

Отже, існує два види фізичного спрацювання: те, яке можна усунути, і те, яке усунути неможливо.

Фізичне спрацювання (фізичний знос) основних засобів (фондів) визначається на основі даних про терміни служби основних фондів за такою формулою:

$$I_{cp(\phi)} = \frac{T\phi}{T_n} \times 100, \quad (4.1)$$

де $T\phi$ – фактичний термін (строк) служби основних засобів (фондів), роки;

T_n – нормативний термін, строк служби основних засобів (фондів), роки.

Для більш точного визначення спрацювання основних фондів (зносу) необхідно встановити технічний стан їх складових елементів.

Ступінь фізичного спрацювання основних засобів (фондів) можна визначити шляхом розрахунку величини відповідного коефіцієнта (K) за такою формулою:

$$K = \frac{B_n}{B_n}, \quad (4.2)$$

де B_n – вартість чергового капітального ремонту, грн.;

B_n – первісна (початкова) вартість основних засобів (фондів), грн.

Зазначимо, що за допомогою капітального та інших видів ремонту вдається усунути лише тимчасове фізичне спрацювання.

Наявність на підприємстві значної кількості застарілих основних фондів обумовлює значні невиправдані затрати, які необхідні для проведення капітальних ремонтів, стає суттєвою перешкодою на шляху впровадження у виробництві нової техніки та її ефективного використання. В результаті цього зменшуються обсяги випуску продукції та надання послуг. Отже, технічно відстале і застаріле виробництво є збитковим і стає перешкодою науково-технічному прогресу.

Техніко-економічне старіння (моральний знос) основних засобів (фондів) настає скорше за фізичне (матеріальне) спрацювання. Воно проявляється в знеціненні діючих засобів праці під впливом науково-технічного прогресу до настання повного їх фізичного спрацювання. Характерною особливістю техніко-економічного старіння основних фондів є втрата засобами праці своєї споживчої вартості в результаті удосконалення використовуваних та створення нових, більш досконалих основних засобів виробництва, застосуванням принципово нових технологій, старінням виготовлюваної продукції.

Техніко-економічне старіння властиве найбільш активній частині основних засобів, зокрема *⇒знаряддям праці, ⇒обчислювальній техніці, ⇒транспортним засобам* та ін. Наявність на підприємстві значної кількості знецінених в результаті дії технічного прогресу засобів праці завдає їм відчутних економічних збитків.

Техніко-економічне старіння буває двох видів (форм). Техніко-економічне старіння *першого виду* проявляється у втраті частини вартості засобів праці без відповідного фізичного спрацювання, а завдяки здешевленню їх виготовлення у нових умовах, тобто з урахуванням досягнень науково-технічного прогресу. Отже, цей вид техніко-економічного старіння пов'язаний не з тривалістю терміну служби засобів праці та рівнем їх фізичного спрацювання, а з темпами технічного прогресу, який обумовлює зниження вартості виготовлення аналогічних засобів праці внаслідок зростання продуктивності праці в тих галузях, які їх виготовляють. Таким чином, при техніко-економічному старінні першого виду споживча вартість основних засобів (фондів) не змінюється, а змінюється лише їх вартість за рахунок здешевлення.

Техніко-економічне старіння основних засобів (фондів) другого виду характеризується скороченням тривалості їх дії (функціонування), обумовленою не зниженням їх продуктивності, а тим, що подальша експлуатація старих засобів праці в поєднанні з новими призводить до збільшення витрат виробництва.

Техніко-економічне старіння основних засобів (фондів) першого виду ($Icm_{(1)}$) можна визначити шляхом співставлення первісної балансової і переоціненої їх вартостей за такою формулою:

$$Icm_{(1)} = \frac{Vnб - Vn}{Vnб} \times 100, \quad (4.3)$$

де $Vnб$ – балансова вартість основних засобів (фондів), грн.;

Vn – переоцінена вартість основних засобів (фондів), грн.

Техніко-економічне старіння основних фондів другого виду ($Icm_{(2)}$) передусім слід визначати на основі порівняння продуктивності засобів праці (устаткування):

$$Icm_{(2)} = \frac{Prн - Prд}{Prн} \times 100, \quad (4.4)$$

де $Prд$ – продуктивність діючих основних засобів (фондів), в готових виробках, шт.;

$Prн$ – продуктивність нових основних засобів (фондів), в готових виробках, шт.

Однак, при такому розрахунку не враховується економія сировини і матеріалів, вивільнення працюючих, що можуть мати місце в результаті застосування нових основних засобів (фондів). Тому для більш точного врахування техніко-економічного старіння (зносу) другого виду порівнюють основні фонди і витрати виробництва шляхом використання такої формули:

$$Icm_{(2)} = \frac{Icm_{(2)} - Icm_{(1)}}{Icm_{(2)}} \times 100, \quad (4.5)$$

де $Icm_{(1)}$ – витрати виробництва при діючих основних засобах (фондах), грн.;

$Icm_{(2)}$ – витрати виробництва при використанні нових основних засобів (фондів), грн.

Для оцінки ступеня техніко-економічного старіння окремих видів засобів праці використовують коефіцієнт ($Kмес$), який розраховують за такою формулою:

$$Kмес = 1 - \frac{Vз}{Vн} \times \frac{Пз}{Пн}, \quad (4.6)$$

де $Vз, Vн$ – первісна вартість застосовуваних і нових основних засобів праці, грн.;

$Пз, Пн$ – відповідно продуктивність тих самих засобів або витрати, пов'язані з їх експлуатацією, грн.

Для оцінки загального техніко-економічного рівня старіння засобів праці використовують показник питомої ваги тих з них, що експлуатуються понад 10, 15 та 20 років.

Фізичне спрацювання (фізичний знос) та техніко-економічне старіння (матеріальний знос) основних засобів (фондів) на діючих підприємствах можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення. Між окремими видами спрацювання і старіння (зносу) основних засобів праці та формами їхнього відтворення існує певний зв'язок (рис.4.2.).

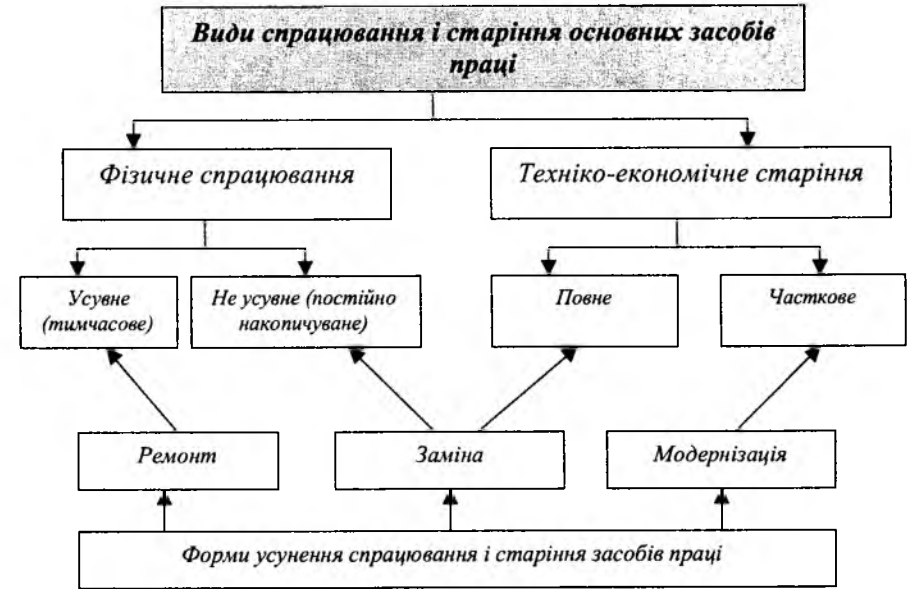


Рис. 4.2. Види фізичного спрацювання і техніко-економічного старіння основних засобів (засобів праці) та форми їхнього усунення.

Усунення фізичного спрацювання (зносу), яке є тимчасовим (усувним) здійснюється шляхом проведення сукупності профілактичних і ремонтних заходів, передбачених системою планово-запобіжних ремонтів, починаючи з технічних оглядів і завершуючи капітальним ремонтом. Доцільність проведення капітального ремонту діючих основних засобів (фондів) повинна бути економічно обґрунтованою.

Суть такого обґрунтування полягає в проведенні відповідних техніко-економічних розрахунків, які мають визначити про те, наскільки на даний момент часу вигіднішим для підприємства є проведення капітального

ремонту засобів праці, тобто основних складових основних засобів в порівнянні з придбанням нових, аналогічного призначення. Для того, щоб прийняти рішення, який із варіантів є доцільніший, визначають показник економічної ефективності капітального ремонту (*Ек.р.*), який обчислюється як відношення витрат за першим варіантом до витрат за другим варіантом за такою формулою:

$$Ек.р. = 1 - \frac{P_i - C_c}{C_{зап.в} + C_a}, \quad (4.7)$$

де *Ек.р.* – коефіцієнт ефективності капітального ремонту;

P_i – вартість очікуваного капітального ремонту машини, грн.;

C_c – різниця між залишковою вартістю капітально відремонтованої машини і вартістю нової машини. Вона розраховується таким способом:

$$C_c = C_{зап.в} - C_{зап.н}, \quad (4.8)$$

де *C_{зап.в}* – залишкова вартість капітально відремонтованої машини, грн.

C_{зап.н} – залишкова вартість нової машини, грн. (у даному випадку зносу в неї немає, тому залишкова вартість дорівнює її первісній вартості), грн.;

C_п – ціна придбання нового засобу праці (машини), грн.;

C_a – неамортизована частина капітально відремонтованого засобу праці (машини), грн.

α – коефіцієнт, який характеризує співвідношення продуктивності діючого (*Пд*) і нового (*Пн*) засобів праці (машин) і розраховується за такою формулою:

$$\alpha = \frac{P_d}{P_n} \quad (4.9)$$

β – коефіцієнт, який враховує співвідношення тривалості ремонтного циклу відповідно діючого і нового засобу праці (машини):

$$\beta = \frac{T_d}{T_n}, \quad (4.10)$$

де *T_d*, *T_n* – тривалість ремонтного циклу (або нормативні строки експлуатації до здійснення капітального ремонту), роки, дні.

Після капітального ремонту для засобів праці встановлюються нові терміни проведення наступного капітального ремонту, які враховуються в наведеній формулі.

У випадках неусувного фізичного спрацювання засобів праці (зносу) та повного техніко-економічного старіння єдиною формою такого усунення є заміна їх новими, більш досконаліми засобами праці. Збільшення питомої ваги таких засобів праці на підприємствах дає змогу підвищити продуктивність праці робітників, домогтися зниження витрат, пов'язаних з експлуатацією засобів праці, зниження собівартості виготовленої продукції.

Увага!

Найбільш поширене часткове техніко-економічне старіння (моральний знос) засобів праці діючих підприємств. Ефективною формою його усунення є їх модернізація. Модернізація може проводитись окремо і в поєднанні з проведенням капітального ремонту.

У процесі модернізації є можливість конструктивно удосконалити діючі засоби праці, підвищити їх технічний рівень порівняно при незначному зростанні їх вартості. У багатьох випадках модернізовані засоби праці за своїми експлуатаційними характеристиками інколи не поступаються навіть найбільш досконалим, аналогічного призначення, новим засобам праці.

4.4. Амортизація основних засобів та методи її нарахування

У процесі використання основних фондів відбувається їх поступове спрацювання, в результаті якого вони втрачають свої споживчі властивості. В зв'язку з цим, вартість використовуваних основних фондів зменшується відповідно до ступеня їх спрацювання (зносу). Під зносом основних фондів розуміють суму амортизації об'єкта основних фондів з початку його корисного використання.

*** Амортизація** – це процес поступового перенесення вартості основних фондів на виготовлену продукцію (надані послуги) або на витрати підприємства протягом терміну їх використання. Об'єктом амортизації є вартість основних фондів (крім землі). Амортизації підлягає первісна або переоцінена вартість основних фондів за вирахуванням їх ліквідаційної вартості.

Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом, тобто при зарахуванні його на баланс, і призупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації.

Строк корисної експлуатації основних фондів визначається періодом часу, протягом якого передбачається їх використання, або обсягом продукції (кількістю її одиниць), яку підприємство очікує отримати від такого використання.

Амортизаційна політика підприємства регламентується чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби",

яким передбачено, що амортизація основних фондів може нараховуватись із застосуванням низки методів: прямолінійного, прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного і виробничого. Крім того, підприємство може застосовувати норми й методи нарахування амортизації основних фондів, передбачені чинним податковим законодавством. Розглянемо коротко зміст кожного з них.

1. *Прямолінійний метод* передбачає, що річна сума амортизації (A_p) визначається діленням вартості об'єкта основних фондів, яка амортизується на очікуваний строк його корисного використання та розраховується за такою формулою:

$$A_p = \frac{B_n - B_l}{T}, \quad (4.11)$$

де T – строк корисної експлуатації (використання) об'єкта основних фондів, роки;

B_n – первісна або переоцінена вартість об'єкта основних фондів, грн.;

B_l – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів, грн.

2. За *методом прискореного зменшення залишкової вартості* річна сума амортизації (A_i) в i -му році експлуатації визначається як добуток балансової (залишкової) вартості об'єкта основних фондів на початок звітної (i -го) року (або первісної вартості на початок нарахування амортизації) та подвійної річної норми амортизації, що обчислена, виходячи із строку його корисного використання, розраховується за такою формулою:

$$A_i = 2N_a \times B_{bi}, \quad (4.12)$$

де B_{bi} – балансова вартість об'єкта основних фондів на початок i -го року, грн.;

i – порядковий номер року експлуатації об'єкта основних фондів, $i = \overline{1; T}$;

N_a – річна норма амортизації, встановлена за прямолінійним методом, % (рік).

3. За *кумулятивним методом* річна сума амортизації (A_i) в i -му році експлуатації визначається як добуток вартості об'єкта основних фондів, яка амортизується та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт (K_i) в i -му році експлуатації розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних фондів (T_i) на суму числа років його корисного використання за формулою:

$$K_i = \frac{T - i}{T}, \quad (4.13)$$

$$\text{тоді } A_i = K_i \times (B_n - B_l), \quad (4.14)$$

де T – строк корисної експлуатації (використання) об'єкта основних фондів, роки;

B_n – первісна або переоцінена вартість об'єкта основних фондів, грн.;

B_l – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів, грн.

i – порядковий номер року експлуатації об'єкта основних фондів, $i = \overline{1; T}$.

4. За *виробничим методом* місячна сума амортизації (A_m) визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг та виробничої ставки амортизації й розраховується за такою формулою:

$$A_m = P_{\text{міс}} \times C_v, \quad (4.15)$$

де C_v – виробнича ставка амортизації, грн./шт.;

$P_{\text{міс}}$ – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), шт./міс.

Величина виробничої ставки амортизації (C_v) розраховується діленням вартості об'єкта основних фондів, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити з використанням об'єкта основних фондів:

$$C_v = \frac{B_n - B_l}{P_{\text{заг}}}, \quad (4.16)$$

де $P_{\text{заг}}$ – загальний обсяг продукції, який підприємство очікує виробити з використанням даного об'єкта основних фондів, грн.;

B_n – первісна або переоцінена вартість об'єкта основних фондів, грн.;

B_l – ліквідаційна вартість об'єкта основних фондів, грн.

За кожним з вище перелічених методів нарахування амортизації для різних об'єктів основних фондів провадиться щомісячно. Місячна сума амортизації при застосуванні перших трьох методів визначається діленням річної суми амортизації на 12.

! Амортизація інших необоротних матеріальних активів нараховується прямолінійним або виробничим методом.

! Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому об'єкт основних фондів став придатним для корисного використання.

! Нарахування амортизації припиняється з місяця, наступного за місяцем вибуття об'єкта основних фондів.

Амортизація нараховується за всіма об'єктами, що перебувають в експлуатації станом на перше число даного місяця. За об'єктами основних фондів, що введені або вибули з експлуатації в середині даного

місяця, нарахування амортизації починається або припиняється з першого числа наступного місяця. Наприклад, якщо об'єкт основних фондів введений в експлуатацію (або вибув) 20 січня поточного року, то нарахування амортизації починається (або припиняється) з 1 лютого поточного року.

Увага!

Амортизаційні відрахування проводяться протягом фактичного строку корисної експлуатації основних фондів.

Суми амортизаційних відрахувань за податковим методом визначаються за квартал за затвердженими в законодавчому порядку нормами амортизації. Так, згідно з чинним податковим законодавством, норми амортизації встановлюються у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних фондів на початок розрахункового кварталу в таких розмірах:

- група 1 (будівлі, споруди, передавальні пристрої) – 2 відсотки;
- група 2 (транспортні засоби, офісні прилади, інструменти, меблі) – 10 відсотків;
- група 3 (будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1,2,4) – 6 відсотків;
- група 4 (електронно-обчислювальна техніка і інформаційні системи, засоби зв'язку) – 15 відсотків.

На відміну від інших методів, за податковим методом амортизації підлягають тільки виробничі основні фонди, невиробничі основні фонди не амортизуються.

Суму амортизаційних відрахувань за розрахунковий квартал ($A(a)$) можна розрахувати за такою формулою:

$$A(a) = \frac{Bb_{(a)} \cdot H}{100}, \quad (4.17)$$

де H – квартальна норма амортизації, встановлена для відповідної групи основних фондів, %/квартал;

$Bb_{(a)}$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового періоду, грн.

Облік балансової вартості (і відповідно нарахування амортизації) основних фондів групи 1 ведеться по кожному об'єкту та в цілому по групі 1; облік балансової вартості (нарахування амортизації) основних фондів груп 2,3 і 4 ведеться за сукупною балансовою вартістю відповідної групи основних фондів.

Балансова вартість групи основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок розрахункового кварталу визначається за такою формулою:

$$Bb_{(a)} = Bb_{(a-1)} + \Pi_{(a-1)} - B_{(a-1)} - A_{(a-1)}, \quad (4.18)$$

де $Bb_{(a-1)}$ – балансова вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на початок кварталу, що передував розрахунковому, грн.;

$\Pi_{(a-1)}$ – сумарні витрати, понесені підприємством в результаті придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкцій, модернізацій та інших поліпшень основних фондів, що підлягають амортизації, протягом кварталу, що передував розрахунковому, грн.;

$B_{(a-1)}$ – сума виведених з експлуатації основних фондів (окремого об'єкта основних фондів групи 1) протягом кварталу, що передував розрахунковому, грн.;

$A_{(a-1)}$ – сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у кварталі, що передував розрахунковому, грн.

Порядок збільшення та зменшення балансової вартості груп основних фондів регламентується податковим законодавством. Так, витрати на придбання (виготовлення) основних фондів збільшують балансову вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на первісну вартість придбаних (виготовлених) основних фондів. Витрати на поліпшення основних фондів пропорційно збільшують балансову вартість групи (окремого об'єкта основних фондів групи 1) на суму перевищення нормативних витрат (ліміту) на поліпшення основних фондів. Норматив витрат на поліпшення основних фондів у відсотках до сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів на початок звітнього року. Згідно з чинним податковим законодавством балансова вартість груп 2, 3 і 4 чи окремих об'єктів основних фондів групи 1 збільшується пропорційно сукупній балансовій вартості цих груп чи об'єктів основних фондів на початок розрахункового кварталу, якщо витрати, пов'язані з поліпшенням основних фондів, перевищують 10 відсотків сукупної балансової вартості всіх груп основних фондів станом на початок звітнього року.

Виведення з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи 1 у зв'язку з його продажем зменшує балансову вартість цієї групи на балансову вартість такого об'єкта. Виведення з експлуатації основних фондів груп 2,3 і 4 у зв'язку з їх продажем зменшує балансову вартість відповідної групи на суму продажної вартості таких основних фондів.

У разі виведення з експлуатації окремого об'єкта основних фондів групи 1 (крім їх продажу) або переведення його до складу невиробничих фондів балансова вартість такого об'єкта для цілей амортизації

привірюється до нуля. При зворотньому введенні таких об'єктів основних фондів в експлуатацію балансова вартість об'єкта відновлюється та може бути збільшена на витрати, пов'язані з його поліпшенням.

У разі виведення з експлуатації основних фондів груп 2, 3 і 4 з будь-яких причин (крім їх продажу) балансова вартість таких груп не змінюється. Зворотнє введення таких основних фондів в експлуатацію може збільшити балансову вартість груп тільки на витрати, пов'язані з їх поліпшенням.

Амортизаційні відрахування, визначені за податковим методом, зменшують податок на прибуток і створюють додаткові грошові потоки для підприємства.

Вибраний підприємством метод амортизації повинен найбільше враховувати його економічні вигоди від використання основних засобів (фондів).

4.5. Показники оцінки використання основних засобів

Поліпшення використання основних засобів є одним із важливих напрямів підвищення ефективності виробництва. Характеристика цього процесу повинна супроводжуватись належною оцінкою. Для проведення кількісної оцінки використання основних засобів необхідно застосовувати систему показників. Для ґрунтовної аналітичної оцінки систему показників можна розділити на дві групи: узагальнюючі та часткові.

Зупинимось на особливостях формування і характеристиці сфери дії кожної групи показників.

Узагальнюючі показники мають забезпечити отримання достатньої кількості інформації, на основі якої можна зробити висновки про ефективність використання всієї сукупності основних засобів (фондів) підприємства та виявити наявні резерви поліпшення їх використання.

До узагальнюючих показників відносять *фондовіддачу*, *фондомісткість*, *рентабельність виробництва*, *коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства*.

|| * **Фондовіддача** (Φ) характеризує річний випуск продукції з одиниці вартості основних фондів і розраховується за такою формулою:

$$\Phi = \frac{T_n, Ч_n, В_n}{ОФ}, \quad (4.19)$$

де $T_n, Ч_n, В_n$ – річний випуск товарної, чистої, валової продукції, грн.

$ОФ$ – середньорічна вартість основних фондів, грн.

Значимо, що середньорічну вартість основних фондів визначають як середньоарифметичну величину із значень цього показника на перше число кожного місяця за такою формулою:

$$ОФ = \frac{\sum_{i=1}^{12} \Phi O_i}{12}, \quad (4.20)$$

де ΦO_i – вартість основних фондів на початок i -го місяця.

|| * **Фондомісткість** Φ_M представляє собою показник зворотній фондівіддачі, за допомогою якого можна визначити величину основних фондів, яка припадає на одиницю вартості випуску відповідного виду продукції і розраховується за такою формулою:

$$\Phi_M = \frac{ОФ}{T_n, Ч_n, В_n} \quad (4.21)$$

Показник фондомісткості продукції дає уяву про необхідну величину основних фондів, необхідних для виробництва певного виду продукції.

|| * **Рентабельність виробництва** – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який в загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Цей показник має декілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси використовуються в розрахунках.

Для оцінки використання основних засобів доцільно застосовувати показник їх рентабельності, який характеризує відношення прибутку до середньорічної первісної їх вартості і розраховується за такою формулою:

$$Роз = \frac{\Pi}{В_n.сер.} \times 100, \quad (4.22)$$

де Π – прибуток підприємства від його (операційної) загальної діяльності, грн.;

$В_n.сер.$ – первісна середньорічна вартість основних засобів підприємства, грн.

Наступний важливий показник – **коефіцієнт використання виробничої потужності** ($К_{вп}$) підприємства розраховується за такою формулою:

$$К_{вп} = \frac{T_n, Ч_n, В_n}{M}, \quad (4.23)$$

де M – середньорічна величина виробничої потужності підприємства у вартісному виразі, грн.

До часткових показників оцінки використання основних фондів переважно належать натуральні показники та коефіцієнти, за допомогою яких можна здійснити оцінку ефективності використання окремих груп основних фондів підприємства, а також оцінку їх використання в окремих підрозділах підприємства. Разом з цим, ці показники поділяють на дві групи: *екстенсивного* та *інтенсивного* використання основних фондів.

* До показників *екстенсивного* використання основних засобів (фондів) належать коефіцієнти використання планового, режимного і календарного часу роботи устаткування, коефіцієнт змінності роботи устаткування, показник який характеризує внутрішньо-змінні простої устаткування.

Найбільш вживаний в практиці аналітичної роботи підприємств є коефіцієнт змінності ($K_{зм}$) роботи устаткування. У найбільш поширеному вигляді його визначають як відношення суми машино-змін, відпрацьованих протягом доби до загальної кількості машин, наявних в даному підрозділі. Формула розрахунку цього коефіцієнта має такий вигляд:

$$K_{зм} = \frac{MЗ}{M}, \quad (4.24)$$

де $MЗ$ – сума фактично відпрацьованих машино-змін протягом доби на підприємстві, м/зм.;

M – загальна кількість установленого устаткування на підприємстві, підрозділі, одиниць.

Коефіцієнт змінності показує, скільки змін протягом доби працює устаткування. Важливим показником, який дає змогу оцінити використання активної частини основних засобів – устаткування в часі є коефіцієнт його завантаження (K_z) за допомогою якого можна визначити величину часу, яка планується до використання або фактичного відпрацьованого часу устаткування за певний період часу:

$$K_z = \frac{Tд}{F} \quad (4.25)$$

де $Tд$ – передбачений планом або фактично відпрацьований час устаткуванням протягом відповідного періоду (рік, квартал, місяць), год.;

F – ефективний річний (квартальний, місячний) фонд часу роботи устаткування, год.

Серед показників екстенсивного використання основних засобів важливе значення має показник внутрішньозмінних простоїв устаткування. Він значно доповнює два попередні показники – коефіцієнт змінності і

коефіцієнт завантаження устаткування, оскільки дає змогу виявити основні причини внутрішньозмінних простоїв, зокрема вплив на них таких факторів, як низький рівень організації виробництва, несвоєчасне забезпечення робочих місць інструментами, матеріалами, заготовками, відсутність робітників відповідних професій, недоліки в організації технічного обслуговування устаткування та ін.

Для оцінки основних засобів і, насамперед, їх активної частини, застосовуються також показники інтенсивного їх використання. Серед них коефіцієнт інтенсивного використання устаткування ($K_{ін}$), який характеризує його використання за потужністю (продуктивністю). Він розраховується за такою формулою:

$$K_{ін} = \frac{Пф}{Пм}, \quad (4.26)$$

де $Пф$ – фактична годинна продуктивність устаткування одиниць продукції (виробів), шт.;

$Пм$ – максимальна (проектна) годинна продуктивність устаткування одиниць продукції (виробів), шт.

Для оцінки інтенсивного використання устаткування застосовують також коефіцієнт його використання по машинному часу (K_m) величина якого розраховується за такою формулою:

$$K_m = \frac{t_m}{t_{шт}}, \quad (4.27)$$

де t_m – машинний час на виконання операцій на даному устаткуванні, норма-годин;

$t_{шт}$ – норма штучного часу на виконання операцій, норма-годин.

Коефіцієнт інтегрального використання устаткування ($K_{інт}$) розраховується як добуток коефіцієнтів екстенсивного і інтенсивного використання за такою формулою:

$$K_{інт} = K_e \times K_{ін} \quad (4.28)$$

Заслуговує на увагу цікавий досвід японських фірм в підходах до оцінки ефективності використання устаткування, які запровадили загальну експлуатаційну систему і застосовують показник інтегрального використання устаткування (K_u), який дещо відрізняється від свого попередника:

$$K_u = K_e \times K_{ін} \times K_z, \quad (4.29)$$

де K_z – коефіцієнт, який враховує вихід готових деталей.

Поряд з показниками, які характеризують екстенсивне і інтенсивне

використання активної частини основних засобів – устаткування, важливе значення мають показники, які дають змогу оцінити використання виробничих площ, споруд та інших важливих складових основних засобів. Так, для оцінки використання виробничих площ можуть застосовуватись коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного використання виробничих площ, коефіцієнти завантаження виробничих площ цехів, дільниць, показник зйому продукції з 1 кв. м. виробничої площі, коефіцієнти зайнятості виробничих площ устаткуванням тощо. Однак, необхідно зазначити, що рівень використання активної частини основних засобів, наприклад, устаткування, є визначальним фактором рівня використання всіх інших складових основних засобів підприємства.

Для оцінки процесу оновлення активної частини основних засобів використовують коефіцієнти оновлення і вибуття, проводять аналіз вікового і якісного складу устаткування. Коефіцієнт оновлення ($K_{он}$) розраховується як відношення вартості введених в дію протягом року активної частини основних засобів до сумарної первісної їх вартості на кінець року, тобто:

$$K_{он} = \frac{Bв}{Bп.к.р.}, \quad (4.30)$$

де $Bв$ – вартість введених в дію протягом року основних засобів, грн.;

$Bп.к.р.$ – первісна сумарна вартість основних засобів на кінець року, грн.

Коефіцієнт вибуття ($K_{виб}$) визначають шляхом ділення вартості основних засобів, які вибувають протягом року, до сумарної їх первісної вартості на початок року і розраховуються за такою формулою:

$$K_{виб} = \frac{B_{виб}}{Bп}, \quad (4.31)$$

де $B_{виб}$ – вартість основних засобів, які вибувають протягом року із складу матеріальних активів, грн.;

$Bп$ – первісна сумарна вартість основних засобів на початок року.

Порівняння величини коефіцієнтів оновлення і вибуття основних засобів дає змогу відслідковувати тенденцію в нагромадженні активної частини основних засобів і темпи заміни морально застарілих засобів.

4.6. Ефективність використання основних засобів

Економічна діяльність підприємств в Україні відбувається в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних у них основних засобів. Отже, перед

підприємствами стають завдання домогтися підвищення використання наявних основних засобів і насамперед їх активної частини, в часі і за потужністю, тобто мова йде про підвищення рівня інтенсивного їх використання. Для вирішення цього завдання та отримання відчутних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні засади, спрямовані на поліпшення використання основних засобів, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності.

Пріоритетне значення серед таких заходів повинно бути відведено своєчасній заміні і мобілізації морально застарілого устаткування, організації прискореного введення в експлуатацію придбаної нової техніки; удосконаленню організації матеріально-технічного забезпечення підприємств та технічного обслуговування сучасних систем машин; запровадження прогресивних форм організації виробництва і праці; застосування сучасних ефективних систем матеріального стимулювання робітників та інженерно-технічних працівників; залучення інвестиційних ресурсів вітчизняних і зарубіжних інвесторів для модернізації матеріально-технічної бази підприємств; широке застосування лізингових операцій.

Практична реалізація окреслених заходів на підприємствах позначиться на їх економічній діяльності і сприятиме підвищенню інтенсивності виробництва. Зокрема, складаються широкі можливості для прискорення переорієнтації підприємств на випуск нової продукції, яка користується підвищеним попитом у споживачів. Поряд з тим, поліпшення інтенсивного використання основних засобів підприємства є важливою передумовою збільшення обсягів випуску продукції, яка користується попитом на ринку без додаткових капітальних вкладень, що особливо важливо в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів.

Увага!

Інтенсифікація використання основних засобів підприємств дає змогу значно знизити витрати, пов'язані з моральним зносом машин і устаткування, сприяє прискоренню їх оновлення, що в кінцевому результаті позитивно позначається на фондоозброєності праці працюючих та зростанні її продуктивності. А в кінцевому підсумку зростає і фондовіддача на підприємствах.

Цей процес можна пояснити відповідними розрахунками. Наприклад, якщо в розрахунку фондовіддачі ($Fв$) обсяг виробництва продукції виразити через добуток чисельності працівників (T) і продуктивності

їхньої праці (Π), а вартість основних фондів через добуток чисельності працівників (T) і фондоозброєності їх праці за умови однозмінної роботи (Φ_{03}), то матимемо таке відношення:

$$\Phi_{\text{в}} = \frac{T\Pi}{T\Phi_{03}} = \frac{\Pi}{\Phi_{03}} \quad (4.32)$$

Виходячи із змісту цього відношення видно, що фондівіддача наявних на підприємстві основних фондів прямопропорційно залежить від продуктивності праці працюючих і обернено пропорційно від її фондоозброєності. Отже, для зростання фондівіддачі на підприємствах необхідно розробляти і застосовувати заходи, які дадуть змогу забезпечувати випередження темпів зростання продуктивності праці порівняно з темпами зростання її фондоозброєності.

Серед напрямів підвищення ефективності використання основних засобів на підприємствах чільне місце повинно бути відведено заходам, спрямованим на поліпшення їх екстенсивного використання. Зокрема, важливе значення повинно надаватися насамперед таким, які спрямовані на підвищення змінності роботи устаткування. Підвищення змінності роботи устаткування є важливим фактором зростання обсягів виробництва продукції і підвищення ефективності використання основних засобів. У зв'язку з цим, на підприємствах необхідно домагатися оптимальної структури складових засобів праці, досягнення пропорцій між робочою силою і відповідними видами машин і устаткування, тобто повинна зростати питома вага прогресивного нового устаткування, удосконалюватись організація функціонування виробничої інфраструктури, що сприятиме поліпшенню технічного обслуговування основних підрозділів підприємства, перерозподілу працюючих в його межах, вивільненню робітників в допоміжних виробництвах і залучення їх після відповідної підготовки до роботи в основних цехах, щоб підвищити змінність наявного у них устаткування.

Підвищення коефіцієнтів змінності роботи устаткування підприємства може бути досягнуто шляхом *розширення зони багатOVERSTATного обслуговування*, *суміщення професій*. Можливості для розширення зони обслуговування створюються в результаті технічного удосконалення устаткування, підвищення рівня комплексної механізації і автоматизації виробництва.

Підвищенню змінності роботи устаткування повинно сприяти удосконалення його структури, тобто зменшення в його складі тих машин і верстатів, які за своїми технологічними можливостями лише частково

завантажені роботою протягом зміни.

Наявність на підприємствах устаткування, яке лише частково використовується у виробничому процесі, не дає змоги протягом строку корисного його використання перенести свою вартість на виготовлювану продукцію (послуги). В результаті матиме місце значна недоамортизація такого устаткування, що негативно впливатиме на економічні показники діяльності підприємства. Досвід діяльності багатьох підприємств показує, що позбутися надлишку устаткування можна шляхом зміни його структури, наприклад, реалізації або списання застарілих верстатів і машин, придбати нове устаткування, і за рахунок високої продуктивності якого більш повно завантажити все наявне устаткування. Вирішення проблеми повного завантаження устаткування можливе шляхом розвитку госпрозрахункового кооперування підприємств з метою ефективності використання наявних у них резервів виробничих потужностей.

Значного підвищення змінності роботи устаткування можна домогтися шляхом розширення *сітки госпрозрахункових організацій*, покликаних здійснювати прокат машин і устаткування та інших елементів основних фондів. Такі госпрозрахункові організації скуповують у підприємств зайве устаткування, здійснюють у випадках необхідності їх ремонт і модернізацію і віддають на прокат підприємствам, споживачам. Від такої діяльності економічну вигоду отримують всі її учасники: підприємства, які продали зайве у них устаткування такій госпрозрахунковій організації, мають змогу отримувати суму коштів значно більшу, ніж у випадку, коли таке устаткування демонтується і підготовлюється для здачі його на металобрухт. В той же час, підприємства, яким необхідні відповідні види машин і устаткування на свої кошти мають змогу оперативно його придбати і залучити до використання у виробничому процесі, оскільки значна частина таких машин і верстатів перебуває в доброму технічному стані.

Важливе значення в підвищенні ефективності використання основних засобів мають *соціальні фактори*. Так, проведені соціологічні дослідження на ряді підприємств дали змогу виявити низку причин, які негативно впливають на організацію використання активної частини основних засобів в другу зміну. Насамперед, мова йде про незадовільне забезпечення другої зміни необхідним комплексом послуг виробничої інфраструктури (своєчасного ремонтного обслуговування, ритмічного забезпечення робочих місць необхідними матеріалами, інструментом,

комплектуючими, транспортними засобами, різними видами енергії), низький рівень організації харчування, медичного обслуговування; недостатність в організації соціально-побутової інфраструктури міст та робітничих селищ; невисокий рівень кваліфікації кадрів, що не дає можливість ефективно використовувати нову техніку.

Поряд з технічними і організаційними факторами важливу роль в підвищенні ефективності використання основних засобів повинні відігравати фактори матеріального стимулювання працівників підприємств. Мова йде про те, що менеджмент підприємств має розробляти і постійно удосконалювати механізми матеріального стимулювання робітників, інженерів та інших працівників, діяльність яких сприяє виявленню та організації використання резервів підвищення ефективності основних засобів.

Поліпшення інтенсивного та екстенсивного використання основних засобів підприємств безпосередньо позначається на зниженні собівартості виготовлюваних виробів за рахунок економії на умовно-постійних витратах, а в кінцевому підсумку це дає змогу збільшити прибуток підприємств та підвищити рентабельність їх діяльності.

Резюме

- ① Основні засоби – це матеріальні кошти, які формує і отримує підприємство з метою використання їх в процесі виробництва або постачання виробів, надання послуг, здавання в оренду іншим юридичним особам, здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, термін використання яких більше одного року або операційного циклу, якщо останній довший за рік.
- ② В практиці економічної діяльності підприємств важливе значення має організація обліку та оцінки основних засобів. Облік проводиться в натуральному та вартісному виразі. Кожний вид обліку має своє призначення. Більш широке застосування має облік основних засобів у вартісному виразі. Оцінка основних засобів здійснюється за первісною вартістю, переоціненою (відновною) вартістю та ліквідаційною вартістю.
- ③ В результаті свого функціонування основні засоби зазнають фізичного спрацювання та техніко-економічного старіння, що спонукає підприємства проводити відповідні заходи, спрямовані на їх усунення. Серед таких заходів найважливішими є заміна фізично спрацьованих знарядь праці новими, модернізація активної частини основних засобів та проведення різних видів їх ремонту.

- ④ В процесі використання основних засобів (фондів) вони втрачають свої споживчі властивості. Зменшується їх вартість відповідно до ступеня їх спрацювання (зносу). Під зносом основних засобів (фондів) розуміють суму амортизації об'єкта з початку його корисного використання. Отже, амортизація – це процес поступового перенесення вартості основних засобів (фондів) на виготовлену продукцію (надані послуги). Нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання об'єкта, який встановлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом. Амортизаційна політика підприємств регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку №7 “Основні засоби” а також чинним податковим законодавством згідно яких підприємства застосовують норми і методи нарахування амортизації основних засобів (фондів).
- ⑤ Для оцінки використання основних засобів треба використовувати систему показників, за допомогою яких можна отримати ґрунтовну інформацію про наявні резерви поліпшення інтенсивного та екстенсивного їх використання.
- ⑥ Наявність такої інформації буде важливою передумовою розробки комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності використання основних засобів шляхом залучення в господарський оборот наявних на підприємствах внутрівиробничих резервів.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Дайте визначення поняття “основні засоби підприємства”.
2. Назвіть кількість і дайте характеристику основних груп основних засобів.
3. Поясніть необхідність обліку та оцінки основних засобів і дайте їх характеристику.
4. Що слід розуміти під фізичним спрацюванням і як здійснити його оцінку.
5. Розкрийте зміст техніко-економічного старіння та поясніть можливості його оцінки.
6. Дайте визначення поняття “амортизація” і назвіть періодичність її нарахування на підприємствах.
7. Назвіть основні методи нарахування амортизації, які передбачені Положенням (стандартом) №7 “Основні засоби”.
8. Що означає поняття “норма амортизації” і застосування його в практичних розрахунках.
9. Назвіть основні узагальнюючі показники за допомогою яких можна

оцінити використання основних засобів підприємства.

10. Які показники входять до групи часткових і дайте характеристику сфери їх застосування.

11. В чому полягають переваги інтенсивного використання основних засобів підприємства.

12. Які фактори впливають на підвищення фондівддачі та зниження фондомісткості.

13. На величину яких показників діяльності підприємства впливає підвищення ефективності використання основних засобів.



Завдання, вправи, тести

1. Основні засоби підприємства це:

- а) засоби праці та предмети праці;
- б) сукупність матеріальних активів, які формує і утримує підприємство з метою їх використання в процесі виробництва та надання послуг.
- в) відокремлений комплекс конструктивно поєднаних предметів одного або різного призначення.

2. Поняття “основні засоби” і “основні фонди”

- а) рівнозначні;
- б) поняття “основні засоби” ширше, ніж поняття “основні фонди”;
- в) поняття “основні фонди” ширше, ніж поняття “основні засоби”.
- г) обидва поняття економічно не пов'язані.

3. Склад основних засобів це:

- а) основні фонди, інші необоротні матеріальні активи, незавершені капітальні інвестиції;
- б) сукупність об'єктів основних засобів;
- в) сума активної і пасивної частини основних засобів;
- г) сукупність активної і пасивної частини основних засобів та інших незавершених капітальних інвестицій.

4. Оцінка основних засобів, це:

- а) грошовий вираз основних засобів;
- б) вартість окремих об'єктів основних засобів;
- в) вартість конструктивно подібних технічних комплексів;
- г) балансова вартість основних засобів.

5. Основні види оцінки основних засобів:

- а) ліквідаційна вартість активів;
- б) первісна вартість (собівартість) необоротних активів;
- в) переоцінена вартість необоротних активів;
- г) вартість, яка амортизується.

6. Основні види фізичного спрацювання (знос) основних засобів:

- а) фізичне спрацювання усувне.
- б) фізичне спрацювання неусувне;

в) фізичне спрацювання проміжне.

г) фізичне спрацювання під впливом чинників зовнішнього середовища.

7. Техніко-економічне старіння властиве:

- а) найбільш активній частині основних засобів;
- б) будівлям і спорудам підприємств;
- в) іншим необоротним матеріальним активам;
- г) подібним об'єктам основних засобів.

8. Амортизація основних засобів – це:

- а) зменшення корисності основних засобів;
- б) процес поступового перенесення вартості основних засобів на виготовлювану продукцію і надані послуги;
- в) втрата частини вартості основних засобів під впливом технічного прогресу;
- г) втрата частини вартості основних засобів.

9. Згідно чинного законодавства та нормативно-правових документів застосовуються такі методи нарахування амортизації:

- а) прямолінійний;
- б) прискореного зменшення залишкової вартості;
- в) кумулятивний;
- г) виробничий;
- д) за податковим методом – сума амортизаційних відрахувань визначається за квартал за затвердженими нормами амортизації;
- ж) всі наведені методи неправильні.

10. Узагальнюючі показники, які характеризують використання основних засобів:

- а) фондівддача;
- б) рентабельність основних засобів;
- в) фондомісткість;
- г) коефіцієнт використання виробничої потужності підприємства;
- д) коефіцієнт змінності роботи устаткування.

11. Підвищення ефективності використання основних засобів передбачає:

- а) заміну і модифікацію застарілого устаткування;
- б) прискорене введення в експлуатацію придбаного нового устаткування;
- в) впровадження прогресивних форм організації виробництва і праці;
- г) належної організації ремонту та транспортного обслуговування.
- д) впровадження досконалих механізмів матеріального стимулювання працівників підприємства.

НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

- 5.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів.
- 5.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств.
- 5.3. Оцінка та амортизація нематеріальних активів.
- 5.4. Винагорода за користування нематеріальними активами.

СУТТЄВО!

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ значення і роль нематеріальних ресурсів для сучасної системи господарювання;
- ☞ основні характеристики об'єктів промислової власності;
- ☞ особливості використання об'єктів авторського і суміжного права;
- ☞ доцільність застосування товарно-знакової ідентифікації продукції;
- ☞ порівняльну характеристику патентного та авторського права;
- ☞ умови правового захисту нематеріальних ресурсів;
- ☞ методи оцінки нематеріальних активів;
- ☞ методику розрахунку роялті

Знати

- ☞ обчислити склад і структуру нематеріальних активів підприємства;
- ☞ визначити первісну і залишкову вартість нематеріального активу;
- ☞ розрахувати річну амортизацію об'єкта нематеріальних активів за термін його корисного використання;
- ☞ визначити розмір винагороди за користування нематеріальними активами.

Вміти

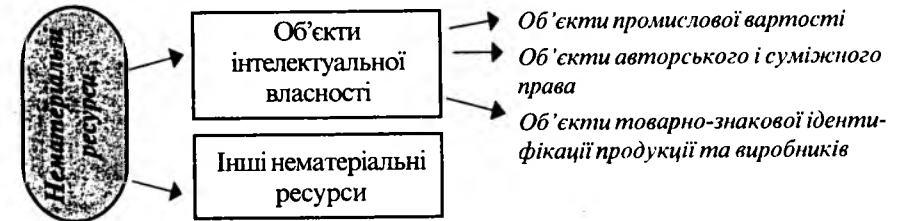
Ключові поняття та терміни

- нематеріальні ресурси
- об'єкти інтелектуальної власності
- об'єкти промислової власності
- винаходи
- корисні моделі
- промислові зразки
- ноу-хау
- захист від недобросовісної конкуренції
- об'єкти авторського і суміжного права
- об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції
- патент
- патентна ліцензія
- ліцензійний договір
- авторський договір
- вартість нематеріальних активів
- амортизація
- роялті
- паушальний платіж

5.1. Поняття і види нематеріальних ресурсів

Складовою частиною майна підприємства, яка здатна забезпечувати економічну віддачу протягом відносно тривалого періоду, є нематеріальні ресурси. Їх основними характерними ознаками є:

- ☞ відсутність матеріально-речової (фізичної) структури;
- ☞ використання протягом тривалого часу;
- ☞ здатність приносити підприємству економічні вигоди;
- ☞ високий рівень невизначеності щодо розміру можливого прибутку.



* **Інтелектуальна власність** – це результат, продукт творчої діяльності людини, тобто ідеї, думки, образи, символи, які втілюються в матеріальних носіях.

Об'єкти інтелектуальної власності, в свою чергу, поділяють на такі групи:

- результати науково-технічної творчості (об'єкти промислової власності), які охороняються патентним правом;

- результати наукової, літературної і художньої творчості, які охороняються авторським правом і суміжними правами (авторські і суміжні з ними права);
- засоби товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників.

До інших нематеріальних ресурсів належать:

⇒ *право користування природними ресурсами* (надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище тощо);

⇒ *право користування майном* (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо).

*** Об'єкти промислової власності можна визначити як результати науково-технічної творчості, які можуть бути використані для задоволення потреб людей.**



- винаходи
- корисні моделі
- промислові зразки
- селекційні досягнення
- ноу-хау
- захист від недобросовісної конкуренції

*** Винахід** – технічне рішення, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання. Винахід є новим, якщо технічне рішення не описане у вітчизняній чи зарубіжній літературі, або не впроваджене у виробництво в Україні та за її межами. Об'єктами винаходу можуть бути: ⇒ *новий пристрій* (наприклад, машина, прилад чи інструмент тощо); ⇒ *новий спосіб* (наприклад, спосіб виготовлення виробу чи

спосіб лікування); ⇒ *нова речовина* (сплав, суміш, розчин, хімічна сполука); ⇒ *застосування раніше відомих пристроїв, способів, речовин за новим призначенням* (без зміни їх за суттю). Не визнають винаходом: ⇒ *методи і системи організації й управління господарством* (планування, фінансування, облік, кредит); ⇒ *умовні позначення* (наприклад, дорожні знаки, коди); ⇒ *методи і системи навчання* тощо.

*** Корисна модель** — результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин, що є новим і промислово придатним. Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є просторова композиція, взаємне розташування елементів пристрою, його форма. Це означає, що речовини, штами мікроорганізмів,

культури клітин рослин і тварин не можуть бути визнані корисними моделями. Корисна модель відповідає умовам патентоспроможності за законами України, якщо вона є новою і промислово придатною, тобто її можна відтворити промисловими засобами.

*** Промисловий зразок** (англ. – промисловий дизайн, фр. – модель) – результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання, яке визначає його зовнішній (і тільки зовнішній) вигляд: особливості форми, малюнок, у деяких країнах – колір. Міжнародна класифікація промислових зразків охоплює абсолютно всі вироби – від космічних літальних апаратів чи комп'ютерів до іграшок. Не підлягають охороні як промислові зразки: об'єкти архітектури, промислові гідротехнічні та інші стаціонарні споруди; друкована продукція; об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких і тому подібних речовин.

*** Селекційні досягнення** (*сорт рослин, порода тварин*). Перелік видів рослин чи порід тварин, на які видаються патенти, визначає Кабінет Міністрів України, тобто, не всі виведені нові сорти рослин чи породи тварин підпадають під правову охорону. Особа, яка отримала патент на сорт рослин чи породу тварин, набуває права на його використання. Власник патенту може надавати право на його використання іншій фізичній чи юридичній особі, при цьому таку передачу оформлюють ліцензійним договором.

*** Ноу-хау** (to know how to do it – знати, як робити це; скорочено – know how – знати як) – технічний досвід або секрети виробництва, які мають промислову і комерційну цінність і не захищені патентами. Вони не оформлені юридичними документами, тому що є предметом комерційної таємниці, тобто вони можуть бути цілком патентоспроможними, але не запатентовані власником з метою збереження їх таємниці. До ноу-хау належать: незапатентовані винаходи, методи, способи, навички, необхідні для проведення проектування та розрахунків, будівництва, виготовлення виробів; технічна документація, робочі проекти, монтажні схеми, технологічні карти; склад та рецепти матеріалів, речовин, сплавів тощо; оптимальні рішення технологічних процесів; техніко-економічне обґрунтування, статистичні розрахунки тощо. Переважна більшість ноу-хау є результатом науково-пошукових і дослідницько-конструкторських робіт. Зазвичай, без знання ноу-хау виробництво нової техніки за зразками, описаннями патентів та опублікованою інформацією взагалі неможливе, або вимагає додаткових витрат на освоєння.

* **Захист від недобросовісної конкуренції.** Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, пов'язані з використанням чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки, товарів іншого виробника; копіюванням зовнішнього вигляду виробу; порівняльною рекламою; створенням перешкод суб'єктам господарювання в процесі конкуренції та використанням неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація суб'єкта; надання послуг із примусовим асортиментом; намовляння до бойкоту суб'єкта господарювання; намовляння постачальника до дискримінації покупця; намовляння до розірвання договору з конкурентом; підкуп працівника постачальника або покупця); із неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці, включаючи й намовляння до розголошення комерційної таємниці.

|| * **Об'єкти авторського і суміжного права** – це як оприлюднені, так і неоприлюднені твори науки, літератури і мистецтва, незалежно від їхнього призначення, жанру, обсягу, мети.

Дати повний перелік об'єктів авторського права важко, оскільки виникають нові форми вираження творчої діяльності людей. Право на твір належить його дійсному творцеві, справжньому авторові – тому, хто написав книгу, картину, створив музику, виліпив скульптуру (рис.5.1.).

Об'єктом авторського права може бути не будь-який твір, а лише той, який має творчий характер і виражений у певній формі. Наприклад, не вважається об'єктом авторського права чисто технічна робота (передрук чужого твору або навіть його літературна обробка –

редагування, коректура тощо). Зміст художнього чи наукового твору може бути виражений у тій чи іншій формі. Так, наукові твори можуть бути втілені у словесну форму – науково-літературну або іншу – карти (географічні, геологічні), креслення, ескізи, моделі, макети тощо. В той же час задум письменника чи композитора, який ще не виражений у будь-якій формі, не визнається об'єктом авторського права.

* **Ком'ютерна програма** – сукупність даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронно-обчислювальних машин. Авторське право поширюється на будь-які програми як оприлюднені, так і неоприлюднені, подані в об'єктивній формі, незалежно від їхнього матеріального носія, призначення чи якості. Правовому захисту не підлягають ідеї та принципи, на яких побудовано комп'ютерні програми. Вартість програмного забезпечення порівняно з вартістю електронних обчислювальних машин невинно зростає, тому вони стають важливим об'єктом комерційних відносин.

* **База даних** – сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина. Бази даних є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їхнього матеріально-носія чи призначення.

Вони охороняються незалежно від того, чи відомості, які вони містять є об'єктами авторського права. Але авторське право на базу даних визнається тоді, коли кожний із творів, включених до складу цієї бази даних, є об'єктом авторського права. Правовий захист не поширюється на ідеї та принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої з її частин.

* **Типологія інтегральних мікросхем** – зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними. Умовою їх правового захисту є оригінальність, тобто коли сукупність їхніх елементів не є загальновідомою розробникам та виробникам інтегральних мікросхем на дату створення цих конкретних схем, або коли сукупність загальновідомих елементів у цілому задовольняє умову оригінальності.

Увага! Учинному законодавстві України про інтелектуальну власність з'явилося нове поняття – суміжні права, які безпосередньо пов'язані з авторськими правами.

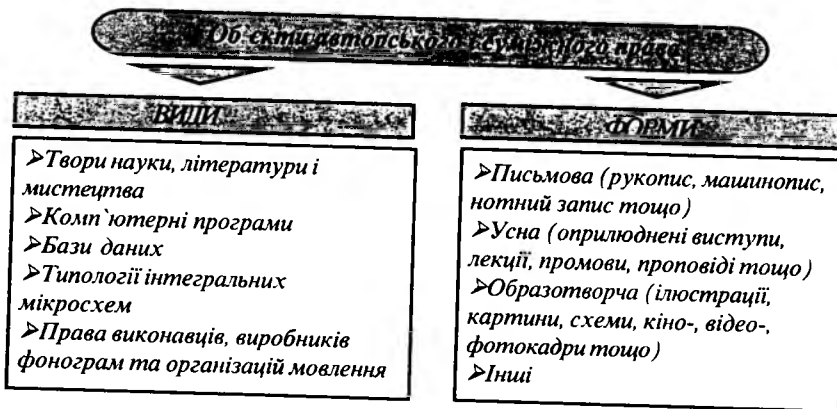


Рис. 5.1. Об'єкти авторського і суміжного права.

Суміжні права виникають при реалізації, використанні вже обнародуваних творів літератури і мистецтва. Наприклад, поет написав слова пісні, композитор – музику до неї, а доніс до слухачів виконавець-співак, то в цьому випадку творчість співака вважають суміжною творчою діяльністю з реалізації самої пісні.

До суміжних прав належать: *»права виконавців, »права виробників фонограм, »права організацій мовлення*. Реалізація цих прав не може порушувати права авторів, чії твори виконують.

*** Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників – це засоби індивідуалізації виробників, товарів і послуг, які прирівняні до результатів творчої діяльності: знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару і фірмове найменування (рис. 5.2.).**

Ці об'єкти є своєрідним товаром, який сприяє збуту іншого товару. В сучасних умовах перед виробниками, особливо в країнах з розвинутою ринковою економікою, часто постає проблема продажу. Однорідних товарів виробляється так багато, що ринок уже не спроможний їх поглинути. Споживач починає вишукувати той, який вирізняється якістю, зовнішнім оформленням, економічністю та іншими якісними чи естетичними ознаками. Споживачеві допомагають спеціальні позначення і найменування, які дозволяють йому відрізнити товар одного виробника від однорідного товару іншого виробника. Тому такі позначення у сучасних умовах також є товаром на ринку.

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції виконують такі функції: з одного боку, забезпечують виробнику вищий, ніж у конкурентів обсяг продажів, а з іншого – певною мірою сприяють захисту прав споживачів і цим створюють новий попит, а новий попит, у свою чергу, підвищує рівень продажу виробника і, відповідно, – прибутку. Отже, об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції одночасно задовольняють інтереси виробників і споживачів.

*** Знаки для товарів і послуг** – позначення, за яким товари чи послуги певного виробника, відрізняються від однорідних товарів і послуг інших, тобто головне завдання товарного знака полягає в ідентифікації (виділенні) товару та його виробника на ринку.

В англійській мові існує поняття “trade make” – торгова марка, крім того в міжнародній практиці використовується ще одне поняття – “знак обслуговування”. В Україні всі вони називаються знаками для товарів і послуг, хоча досить часто вживається термін “торгові знаки”. Позначається торгова марка символом “™”. До складу торгової марки вхо-

Об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції	
Знаки для товарів і послуг	Словесні – слова і абрєвіатури, фірмове найменування підприємства, реклама, лозунг, географічна назва, букви, цифри або їх сполучення (наприклад, “Світоч”)
	Зображувальні – зображення живих істот, різноманітних предметів, фігур будь-яких форм, кольорових плям тощо
	Об'ємні – тривимірні об'єкти, фігури та комбінації ліній і фігур у формі самого виробу або його упаковки
	Комбіновані – сполучення зображувальних, словесних і об'ємних елементів
Зазначення походження товару	Просте – словесне чи графічне позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару
	Кваліфіковане – назва місця і географічне зазначення походження товару

Рис. 5.2. Характеристика об'єктів товарно-знакової ідентифікації продукції.

дить логотип (з грецької *logos* – слово і *typos* – відбиток) – літера (буква, знак) або літери, які позначають повне або скорочене найменування підприємства, марки виробів або їх групи. Логотип розробляється з рекламними цілями.

Представлення товару як марочного дає підстави для підвищення ціни на нього, а тому застосування марок і знаків є важливим аспектом маркетингової політики товаровиробника. Розміщують знаки для товарів і послуг на самому товарі, його упаковці, рекламі або вивісці підприємства. Вони при цьому виконують одночасно дві функції: рекламування товару та гарантування його якості.

*** Зазначення походження товару** – словесне чи зображальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару.

При цьому під географічним місцем розуміють будь-який географічний об'єкт із офіційно визначеними межами: ***країна, *регіон як частина країни, *населений пункт, *місцевість** тощо. Зазначення походження товару може бути двох видів: просте та кваліфіковане.

Потреба в зазначенні походження товару зумовлена тим, що на якісні характеристики, крім технічного рівня, технології, якості матеріалів, впливають також інші, які часто не залежать навіть від технічного рівня виробництва чи будь-яких інших умов вироблення товару (вода, повітря,

кліматичні, гідрологічні умови тощо). Наприклад, тканина певного сорту може бути вироблена тільки з вовни овець особливої породи, що вирощується в певній місцевості.

Фізична або юридична особа, яка зареєструвала зазначення походження товару, одержує право на його використання в рекламних цілях через розміщення на відповідному виробі, його упаковці, у проспектах та іншій товарно-супровідній документації.

Крім об'єктів товарно-знакової ідентифікації продукції, все більше поширення набуває процес розпізнавання конкретних виробників через фірмове найменування.

*** Фірмове найменування** – це стале позначення підприємства або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Фірмове найменування використовується для розпізнавання підприємств і виокремлювання їх з-поміж інших. На відміну від знаків для товарів і послуг, які визначають конкретні товари та послуги певного підприємства, фірмове найменування характеризує його репутацію і становище.

5.2. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств

Нематеріальні ресурси за формою охорони прав поділяються на дві основні групи: об'єкти патентного права (права промислової власності) та об'єкти авторського права.

*** Об'єктом патентного права є продукти науково-технічної творчості, для охорони яких після певної реєстрації видаються патенти або свідоцтва.**

Для правової охорони об'єкта промислової власності необхідно подати заявку до Держпатенту України, яка проходить належну експертизу, і за певних умов отримати правоохоронний документ (патент).

*** Патент** – техніко-юридичний документ, який засвідчує визнання заявленої пропозиції винаходом, корисною моделлю чи промисловим зразком, авторство на них, пріоритет і право власності на зазначені об'єкти.

Патент можна продати, на його підставі видати ліцензію, використати як внесок до статутного фонду або інвестиції в будь-яке підприємство.

У разі, якщо власником патенту стане роботодавець, він зобов'язаний укласти письмовий договір з винахідником і виплатити йому винагороду, а також у чотиримісячний термін з дати отримання повідомлення від

Увага!

Власником патенту може бути як безпосередньо винахідник, так і його роботодавець, якщо винахід було зроблено у зв'язку з виконанням службових обов'язків або за дорученням роботодавця.

винахідника подати заявку до Державного патентного відомства (Держпатенту) України. Якщо він цього не зробить у зазначений термін, то право на отримання патенту переходить до винахідника. У 2002 р. подано 6513 охоронних заявок, з них 96,5% в Україні та 3,5% – в зарубіжних країнах. Отримано патентів України та зарубіжних країн відповідно 96,3% і 73,2% від поданих винаходів, 65,4% корисних моделей, 78,9% промислових зразків. У 2002 р. понад 58,8% запатентованих об'єктів промислової власності використовувалися на практиці.

Патент надає його власнику виключне право використати винахід на власний розсуд. Власник патенту має право на підставі договору передавати право власності на патент іншій особі, яка стає правонаступником власника патенту. Для використання об'єкта патентного права необхідно отримати патентну ліцензію (з латинської *licentia* – право, дозвіл).

*** Патентна ліцензія** – наданий власником патенту дозвіл на використання технічної документації або запатентованих винаходів.

Продаж ліцензій оформлюється ліцензійним договором, який передбачає умови продажу ліцензії, її оплати, права і обов'язки продавця (ліцензіара) і покупця (ліцензіата).

*** Ліцензійний договір** – двостороння угода, за якою ліцензіар зобов'язується передати право на використання об'єкта інтелектуальної власності ліцензіату за певну винагороду.

Продаж ліцензії є вигідним, тому що покриває витрати продавця на розроблення, а покупцю не потрібно нести витрати на розроблення.

На практиці здебільшого використовують два види ліцензійних договорів: виключна ліцензія та невиключна або проста ліцензія, умови договору за якими подано в табл. 5.1.

Особливим видом договору вважається ліцензійний договір, який укладається в електронному варіанті при використанні творів, що містяться в електронних комп'ютерних мережах, або при використанні комп'ютерних програм чи баз даних. У міжнародній практиці такі договори прийнято називати клік-ліцензіями. Особливістю є те, що сторони при їх укладенні не перебувають у безпосередньому контакті.

Таблиця 5.1.

Порівняльна характеристика договорів на видачу виключної і невиключної ліцензії.

Умови договору	Договір на видачу ліцензії	
	виключної	невиключної
Право автора на об'єкт, який передається іншій особі	Автор втрачає право	Автор зберігає право
Обмеження щодо дії у часі і просторі	Можуть встановлюватися за згодою сторін	Здебільшого встановлюються
Права передачі лише одному ліцензіату	Право може передаватися	Право не може бути переданим
Оплата у вигляді періодичних платежів	Проводиться при кожному використанні об'єкта	Проводиться при кожному використанні об'єкта
Участь автора у захисті прав, переданих за договором у разі їх порушення	Здійснює нарівні з ліцензіатом	Може залучати ліцензіата, якщо інше не вказано в договорі

Як свідчить міжнародна практика, нині понад 70% ліцензій, що укладаються в світі, супроводжуються нерозкритою інформацією (*ноу-хау*). Пояснюється це тим, що патент оберігає науково-технічне досягнення від будь-якого неправомірного використання третіми особами, але лише в тій країні, яка видала патент. Водночас він не забороняє внести зміни до запатентованого винаходу, запатентувати його як новий винахід і користуватися ним уже як власним без виплати власнику патента винагороди. Патент за таких умов вже не є надійним правоохоронним документом, чим часто користуються винахідники і підприємці.

З метою ефективнішого захисту винаходів та інших запатентованих пропозицій певна інформація залишається нерозкритою, тому винахід використовується неповною мірою. При продажу ліцензії на використання винаходу покупець попереджають про наявність певного нерозкритого секрету (*ноу-хау*). Сам секрет передається покупцеві за додаткову винагороду і з певними застереженнями (наприклад, вимога дотримання конфіденційності інформації). Класичні приклади – рецепти і способи виготовлення напою “Кока-кола”, парфумів “Шанель № 5”.

Право на знаки для товарів і послуг охороняється свідоцтвом, яке видається Держпатентом України. Термін чинності свідоцтва на знак десять років від дня подання заявки, хоча чинність його може бути продовжена ще на десять років. Використання товарного знака певного

товару іншим підприємством переслідується законом. Однак власник свідоцтва може передати на підставі договору право власності на знак будь-якій особі, яка стає правонаступником власника свідоцтва. Крім того, власник свідоцтва має право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору, який повинен містити умови про те, що якість товарів і послуг, виготовлених чи наданих за ліцензійним договором, не буде нижчою від якості товарів і послуг власника свідоцтва і що той буде здійснювати контроль за виконанням цієї угоди.

Не підлягають реєстрації як знаки для товарів і послуг позначення, які зображують державні герби, прапори та емблеми, офіційні назви держав, скорочені або повні найменування міжнародних та міжурядових організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки; не мають розрізняльної здатності або є загальнозживаними; є тотожними або схожими зі знаками, раніше зареєстрованими.

5.3. Оцінка та амортизація нематеріальних активів підприємства

Продукт інтелектуальної власності має певну ринкову вартість, а тому його можна *⇒дати в оренду, ⇒продати, ⇒передати в заставу для отримання кредиту, ⇒розширити власні кошти* тощо. З економічної позиції, *вартість об'єктів інтелектуальної власності* – це витрати підприємства на придбання нематеріальних ресурсів, які використовуватимуться для отримання певного економічного результату, тобто для підприємства є нематеріальними активами.

||| * *Нематеріальні активи* – ресурси, використання яких, як очікується, приведе в майбутньому до отримання економічної вигоди.

До складу нематеріальних активів належать:

- права користування природними ресурсами;
- права користування майном;
- права на знаки для товарів і послуг;
- права на об'єкти промислової власності (права на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, *ноу-хау*; захист від недобросовісної конкуренції, інші аналогічні нематеріальні активи);
- авторські і суміжні з ними права;

► *інші нематеріальні активи.*

Така видова класифікація використовується в бухгалтерському обліку та статистиці.

За призначенням розрізняють нематеріальні активи:

⇒ *виробничого призначення* (право на знаки для товарів і послуг, вартість прав на об'єкти промислової власності тощо);

⇒ *невиробничого призначення* – об'єкти, які використовуються обслуговуючими (невиробничими) підрозділами підприємства (наприклад, вартість прав оренди приміщень для організації оздоровчих і спортивних заходів тощо).

|| * *Співвідношення окремих видів нематеріальних активів підприємства, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості, називають видовою структурою.*

Для визначення загального обсягу нематеріальних активів та їхньої зміни проводять оцінку нематеріальних активів підприємства. Існують три основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний.

* **Витратний підхід** ґрунтується на розрахунку витрат на відтворення нематеріальних ресурсів. Він застосовується при оцінці їх вартості у тому випадку, якщо неможливо знайти аналоги, а прогнозований прибуток не є стабільним. При оцінці враховують:

⇒ *витрати на оплату праці працівників;*

⇒ *маркетингові і рекламні витрати;*

⇒ *витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності;*

⇒ *витрати на вирішення правових конфліктів;*

⇒ *матеріальні витрати на формування об'єкта інтелектуальної власності;*

⇒ *вартість науково-методичного забезпечення чи індивідуалізації власної продукції – логотипа, ліцензій, сертифікатів тощо.*

Наприклад, витрати конструкторського бюро підприємства на дослідження згідно з кошторисом становили 155 тис. грн, з них прямі матеріальні витрати – 14 тис. грн, прямі витрати на оплату праці 88 тис. грн і інші витрати – 53 тис. грн. Витрати на розроблення промислового зразка становитимуть за розрахунком 218 тис. грн: прямі матеріальні витрати – 33 тис. грн, прямі витрати на оплату праці – 125 тис. грн., інші – 60 тис. грн. Однак до вартості промислового зразка буде віднесена лише сума витрат на його розроблення, тобто на баланс

підприємства буде зарахована вартість промислового зразка на суму 218 тис. грн. після реєстрації й отримання патенту.

* **Прибутковий підхід** застосовується здебільшого при оцінці патентів і ліцензій, торгової марки, майнових прав. Він ґрунтується на розрахунку економічної вигоди, пов'язаної з отриманням прибутку від використання нематеріальних активів в майбутньому, тобто його цінність на поточний момент визначається величиною очікуваного прибутку.

* **Порівняльний (ринковий) підхід** застосовується в умовах розвинутого ринку нематеріальних активів. Цей підхід передбачає визначення вартості активів з урахуванням попиту і пропозиції, яка існує на ринку. Підприємства купують і продають аналогічні активи, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення щодо їх вартості. Наприклад, ВАТ "Промприлад" отримало від ТзОВ "Роботрон" патент на винахід в обмін на випуск 3000 простих акцій номінальною вартістю 0,25 грн. Вартість патенту, розрахована за витратним підходом, становить 6,3 тис. грн. Ринкова вартість акцій на момент здійснення операції – 7 грн. виходячи з цього, вартість придбаного патенту становитиме 21 (3000 x 7) тис. грн.

Нематеріальні активи можуть оцінюватися за первісною і залишковою вартістю у зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим їх спрацюванням.

Первісна вартість нематеріальних активів складається з *вартості придбання*; *митного збору (при імпорті)*; *податків, що не підлягають відшкодуванню*; *інших податків, пов'язаних з придбанням нематеріальних активів (крім сплати відсотків за кредит банку)*. За первісною вартістю нематеріальні активи зараховують до майна підприємства.

Залишкова вартість характеризує реальну їхню вартість, тобто не перенесену на вартість виготовленої продукції, і визначається як різниця між первісною вартістю і сумою нарахованого зносу.

Увага!

У процесі використання нематеріальні активи спрацьовують і переносять свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань. Величина амортизаційних відрахувань нараховується щомісячно за нормами, виходячи з первісної вартості і терміну їх корисного використання.

Згідно чинного законодавства, підприємство самостійно встановлює терміни корисного використання нематеріальних активів, але не більше 20 років. Методи нарахування зносу також визначаються підприємством самостійно. Амортизації підлягають усі нематеріальні активи, що перебувають на балансі підприємства. Здебільшого до нематеріальних активів застосовується прямолінійний метод нарахування зносу, за яким кожен окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частинами, виходячи з його первісної вартості протягом терміну його використання. Наприклад, підприємство придбало нематеріальні активи у вигляді програмного забезпечення вартістю 9,2 тис. грн і оплатило послуги з його встановлення – 0,72 тис. грн. Термін корисного використання програмного забезпечення становить 2,5 роки. Отже, місячна сума зносу становитиме $9200 + 720 : 30 \text{ міс.} = 330,66 \text{ грн.}$

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому нематеріальний актив зараховано на баланс підприємства. Відповідно, при вибутті нематеріального активу амортизація не нараховується з місяця, наступного за місяцем вибуття.

5.4. Винагорода за користування нематеріальними активами

Створені чи придбані підприємством нематеріальні активи можуть використовуватися безпосередньо у власній діяльності або надаватися іншим суб'єктам. Зазвичай, право на використання нематеріальних активів іншим юридичним чи фізичним особам надається на платній основі. Платежі за використання нематеріальних активів підприємства називають роялті.

*** Роялті** (від англ. *royalty* – авторський гонорар) – вид ліцензійної винагороди за право використання винаходів, ноу-хау, випуск книг тощо у вигляді періодичних або поточних відрахувань, які встановлюються як фіксовані процентні ставки.

Роялті встановлюються у вигляді фіксованих ставок, які сплачуються через певні проміжки часу протягом дії ліцензійної угоди. За базу для визначення суми роялті при наданні права на використання патентів на винаходи і корисні моделі, а також на промислові зразки приймають ціну продажу продукції, яка виготовляється за ліцензією, тобто з використанням патентів на винаходи, корисні моделі або промислові зразки.

При наданні права на використання торгових марок, знаків для товарів

та послуг застосовують кілька методик оцінки винагороди ліцензіару. Найпоширеніший метод – ринкове порівняння схожих продуктів, яке полягає в тому, що розраховується додатковий прибуток, отриманий від продажу товарів з даним знаком порівняно з аналогічним товаром маловідомих виробників за певний період часу або від певних обсягів продажу. Ця різниця і буде вартістю винагороди за користування знаком на товари. Для точнішого визначення суми винагороди оцінюють доходи, які може принести користування конкретним знаком на товари чи послуги, витрати на створення аналогічного знака на товари і послуги.

Таким чином, при укладанні більшості ліцензійних угод ліцензіат набуває лише обмежених прав стосовно предмета ліцензії, тому в договорі фіксують ставки роялті. При цьому суму роялті визначають за дохідним або витратним методом.

*** Дохідний метод** полягає в тому, що ліцензіат укладає угоду за умови, якщо ліцензія принесе йому додатковий прибуток. При цьому сума роялті визначається пропорційно до: обсягів продажу продукції; фіксованого відрахування з одиниці продукції; участі ліцензіара у прибутку ліцензіата.

Метод визначення суми роялті пропорційно до обсягів продажу продукції передбачає, що за базу роялті приймають вартість виробленої (реалізованої) продукції, тобто розрахунок проводять за загальновідомою у міжнародній практиці формулою:

$$Cr_i = V_i \cdot p_i \cdot R_i / 100, \quad (5.1.)$$

де Cr_i – сума роялті в i -тому році, грн;
 V_i – очікувана кількість виробництва (реалізації) продукції в i -тому році, одиниць;
 p_i – ціна одиниці продукції в i -тому році, грн.;
 R_i – ставка роялті в i -тому році, %;
 $i=1..n$ – термін дії ліцензійної угоди, роки.

Метод визначення суми роялті як фіксованого відрахування з одиниці продукції, виготовленої за ліцензією, реалізується за формулою:

$$Cr_i = V_i \cdot DZ, \quad (5.2.)$$

де DZ – сума роялті з одиниці продукції за ліцензією, грн.

Метод визначення суми роялті за участю ліцензіара у прибутку ліцензіата передбачає, що роялті дорівнює економії (додатковому прибутку) ліцензіата і визначається за формулою:

$$Cr_i = V_i \cdot P_i \cdot R_i / 100, \quad (5.3.)$$

де P_i – прибуток ліцензіата на одиницю виробленої (реалізованої) продукції, грн.;

R_i – ставка роялті як частка ліцензіара у прибутку ліцензіата в i -тому році, %.

На практиці іноді виплачують повну вартість промислової власності шляхом паушального платежу.

Паушальний платіж (від нім. *pauschal* -взятий загалом) – фактична ціна ліцензії, одноразова винагорода за право користуватися предметом ліцензійної угоди до отримання економічного ефекту (прибутку) від його використання. За економічною суттю паушальний платіж можна розглядати як оплату роялті авансом.

Для визначення розміру паушального платежу доцільно застосувати таку формулу:

$$ПП = \sum_{t=1}^n C_r = R_c / 100 \sum_{t=1}^n S^t (1+r)^t, \quad (5.4.)$$

де $ПП$ – паушальний платіж;

n – термін дії ліцензійного договору;

C_r – дисконтована сума роялті за рік, грн.;

R_c – ставка роялті, % від обсягу продажу;

S^t – обсяг продажу за рік t , грн.;

r – ставка дисконту.

Паушальний платіж практикується при передачі ліцензій разом з поставками технологічного обладнання, при продажу ліцензії малознайомій фірмі, небажанні ліцензіата дозволити контроль над виробництвом ліцензійної продукції; при можливих ускладненнях при переведенні прибутку тощо. Зазвичай, у виплаті паушального платежу більше зацікавлений ліцензіар.

*** Витратний метод ґрунтується на вартості інтелектуальної власності для ліцензіара. Визначаючи мінімальну власну винагороду від надання ліцензії ліцензіар може включити до складу винагороди власні витрати на науково-технічні роботи та дослідження, а також витрати на реєстрацію інтелектуальної власності. Якщо ліцензіар згідно з договором зобов'язаний надати додаткову технічну інформацію або допомогу, то вартісну оцінку цих послуг подають у договорі із застосуванням терміну “технічне ноу-хау”.**

Форма оплати та методика визначення розміру роялті за користування ноу-хау аналогічні винагороді за ліцензійними договорами, предметом яких є авторське право і патенти.

Закон “Про авторське право і суміжні права” передбачає, що особа, яка має авторське право, може вимагати винагороду за будь-яке

використання її твору. Винагорода може здійснюватися у формі одноразового (паушального) платежу, або відрахувань за кожен проданий примірник чи кожне використання твору (роялті), або комбінованих платежів. Розмір і порядок виплати авторської винагороди за створення і використання твору встановлюється в авторському договорі або в договорах, що укладаються за дорученням суб'єктів авторського права. Встановлено такі мінімальні ставки авторської винагороди:

➤ за публічне виконання творів – ставки авторської винагороди у відсотках до сум валового збору, що надходить від продажу квитків за публічне виконання одного твору або програми, незалежно від твору – від 1% до 17% від суми валового збору;

➤ за відтворення творів у звуковому (механічному) запису у разі їх виготовлення промисловим способом – 8% відпускної ціни кожного випущеного примірника (відпускною ціною вважається ціна, за якою виробник передає примірники звукозапису для реалізації);

➤ за відтворення творів образотворчого мистецтва і тиражування творів декоративно-прикладного мистецтва – у розмірі 0,01–5% від відпускної ціни кожного екземпляра виробу мистецтва.

Зазначені ставки є мінімальними і не обмежують права автора вимагати більшої винагороди. Конкретний розмір винагороди, порядок і терміни її виплати визначаються авторським договором між користувачем твору та його автором або особою, яка володіє правами на цей твір.

Резюме

- ① Нематеріальні ресурси підприємства використовуються протягом тривалого часу, не мають матеріально-речової (фізичної) структури, спроможні приносити прибуток підприємству, хоча існує високий рівень невизначеності щодо його величини. До нематеріальних ресурсів належать як об'єкти інтелектуальної власності, так і інші ресурси. Об'єкти інтелектуальної власності, в свою чергу, поділяють на такі групи:
- а) об'єкти промислової власності (винаходи, корисні моделі, промислові зразки, селекційні досягнення, ноу-хау, захист від недоброчесної конкуренції), які є результатом науково-технічної творчості;
 - б) об'єкти авторських і суміжних з ними прав як результати наукової, літературної і художньої творчості, які охороняються авторським правом і суміжними правами (твори науки, літератури і мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, типології інтегральних мікросхем, права виконавців).

виробників фонограм та організацій мовлення); в) об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників (засоби індивідуалізації виробників, товарів і послуг, які прирівняні до результатів творчої діяльності: знаки для товарів і послуг, зазначення походження товару і фірмове найменування).

- ② Для правової охорони об'єкта промислової власності необхідно пройти належну експертизу, і за певних умов отримати правоохоронний документ – патент. Власник патенту може надати дозвіл на використання технічної документації або запатентованих винаходів іншій особі (патентну ліцензію). Продаж ліцензій оформлюється ліцензійним договором. Частина об'єктів інтелектуальної власності, які охороняються авторським правом, незалежно від форми, призначення і способу відтворення, можуть використовуватися на підставі авторського договору.
- ③ Витрати підприємства на придбання нематеріальних ресурсів, які використовуватимуться для отримання певної економічної вигоди, називають нематеріальними активами. Існують три основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний. У процесі використання нематеріальні активи спрацьовуються і переносять свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань.
- ④ Нематеріальні активи підприємства можуть використовуватися у виробництві або надаватися іншим суб'єктам, які сплачують за це спеціальні платежі – роялті. Суму роялті визначають за дохідним чи витратним методами.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Чому об'єкти товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників вважають своєрідним товаром, який сприяє збуту іншого товару?
2. Встановіть зв'язок між термінами: винахід, патент, ліцензія.
3. Як і ким здійснюється правовий захист нематеріальних ресурсів?
4. Визначіть особливості використання окремих об'єктів промислової власності.
5. Існують такі підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний. Сформулюйте основні переваги і недоліки вказаних методів.
6. Чому нематеріальні активи оцінюють за різною вартістю? Про яку вартість йдеться, якщо підприємство хоче визначити вартість нематеріальних активів, неперенесену на виготовлену продукцію?
7. За яких умов доцільно визначити суму роялті пропорційно до обсягів

продажу продукції; фіксованого відрахування з одиниці продукції; участі ліцензіара у прибутку ліцензіата? В чому особливості дохідного методу порівняно з витратним?

8. Підприємство “Техсервіс” продає ліцензію своєму партнеру, з яким воно працює досить успішно протягом останніх років. Який вид винагороди доцільно вибрати “Техсервісу” при передачі предмету ліцензійної угоди?



Завдання, вправи, тести

1. Патент як правоохоронний документ об'єктів промислової власності можна:

- а) передати на основі ліцензій;
- б) використати як внесок до статутного фонду;
- в) інвестувати в будь-яке підприємство;
- г) продати.

2. Технічне рішення, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання, називають:

- а) винаходом;
- б) патентом;
- в) ноу-хау;
- г) корисною моделлю

3. До нематеріальних ресурсів належать:

- а) знаки для товарів і послуг;
- б) корисні моделі;
- в) основні фонди;
- г) об'єкти авторського і суміжного права.

4. Наданий власником патенту дозвіл на використання технічної документації або запатентованих винаходів називають:

- а) патентом;
- б) ліцензійним договором;
- в) авторським договором;
- г) патентною ліцензією;
- д) сертифікатом.

5. За видовим складом нематеріальні активи поділяють на:

- а) права користування природними ресурсами;
- б) права на об'єкти промислової власності;
- в) авторські і суміжні з ними права;
- д) права на цілісний майновий об'єкт.

6. Захист від недобросовісної конкуренції належить до:

- а) об'єктів промислової власності;
- б) об'єктів авторського і суміжного права;

- в) об'єктів товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників;
- г) інших нематеріальних ресурсів.

7. При якому підході цінність нематеріальних активів визначається величиною очікуваного прибутку:

- а) витратному;
- б) прибутковому;
- в) порівняльному.

8. Патентне право:

- а) виникає при реєстрації патенту за умови сплати мита;
- б) діє протягом 10-15 років;
- в) діє на території тієї країни, відомство якої видало патент;
- г) виникає з моменту створення форми твору.

9. Засоби індивідуалізації виробників, товарів і послуг називають:

- а) об'єктами промислової власності;
- б) об'єктами авторського і суміжного права;
- в) об'єктами товарно-знакової ідентифікації продукції та виробників;
- г) матеріальними ресурсами.

10. До особливостей роялті належать:

- а) сплачується як одноразова винагорода ліцензіару;
- б) сплачується через певні проміжки часу протягом дії ліцензійної угоди;
- в) обчислюється пропорційно до обсягів продажу продукції чи участі ліцензіара у прибутку ліцензіата.

ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 6.1. Елементи та економічний зміст оборотних засобів.
- 6.2. Класифікація оборотних засобів.
- 6.3. Оцінка вибуття оборотних активів.
- 6.4. Визначення потреби в оборотних засобах підприємства.
- 6.5. Ефективність використання оборотних засобів.

СУТТЄВО!

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ значення і роль оборотних засобів для сучасної системи господарювання;
- ☞ основні характеристики видів оборотних засобів;
- ☞ особливості руху оборотних засобів протягом операційного циклу;
- ☞ типологію видів оборотних засобів;
- ☞ основні методи оцінки оборотних активів;
- ☞ методи нормування оборотних засобів.

- ☞ вміти класифікувати оборотні засоби на окремі групи і види за певними ознаками;
- ☞ обчислити структуру оборотних засобів підприємства;
- ☞ оцінити запаси за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості, середньозваженої собівартості, ФІФО, ЛІФО, нормативних витрат; ціни продажу;
- ☞ визначити потребу у виробничих запасах, незавершеному виробництві, готовій продукції, витратах майбутніх періодів;
- ☞ оцінити ефективність використання оборотних засобів за системою показників.

- | | |
|---|---------------------------------------|
| • оборотні засоби | • метод середньозваженої собівартості |
| • запаси | • метод ФІФО |
| • дебіторська заборгованість | • метод ЛІФО |
| • поточні фінансові інвестиції | • метод нормативних витрат |
| • грошові кошти та їх еквіваленти | • метод ціни продажу |
| • витрати майбутніх періодів | • нормування оборотних засобів |
| • операційний цикл | • норма і норматив оборотних засобів |
| • оборотні активи | • коефіцієнт оборотності |
| • види вартісної оцінки оборотних активів | • коефіцієнт закріплення |
| • метод ідентифікованої собівартості | • час обороту оборотних засобів |

6.1. Елементи та економічний зміст оборотних засобів

Для здійснення виробничого процесу підприємство повинно мати не тільки основні, але й оборотні засоби, які забезпечують неперервність процесу виробництва й обігу. Оборотні засоби об'єднані в економічно однорідні групи, які називають *елементами*. До основних елементів оборотних засобів належать: *запаси*, *дебіторська заборгованість*, *поточні фінансові інвестиції*, *грошові кошти та їх еквіваленти*, *витрати майбутніх періодів* та інші (табл. 6.1.).

|| * *Запаси* складаються з виробничих запасів, тварин на вирощуванні та відгодівлі, незавершеного виробництва, готової продукції та товарів.

* *Виробничі запаси* – це ті матеріальні ресурси, які вже поступили на підприємство, але ще не піддавались обробці або використанню: сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети тощо, які призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва і адміністративних потреб.

Сировина для перетворення в матеріали вимагає затрат живої сили. *Основні матеріали* – в результаті певної обробки перетворюються в готові вироби (продукти). *Допоміжні матеріали* безпосередньо не

входять у готову продукцію, але беруть участь в її створенні або наданні їй певних властивостей. *Покупні напівфабрикати* за своєю основою це матеріали, які пройшли попередню обробку, але вимагають певного доопрацювання для перетворення їх в готові вироби. *Комплектуючі вироби* – кінцева продукція, яка отримана з інших підприємств і використовується на стадії складання готової продукції. *Тара* призначена для упаковки готової продукції, а *запасні частини* – для ремонту основних засобів. *Малоцінні та швидкозношувані предмети* використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу.

* *Незавершене виробництво* – продукція, яка перебуває на різних стадіях процесу її виготовлення (наприклад, деталі, вузли, вироби, обробка яких незакінчена). Незавершене виробництво на підприємствах, які виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг).

* *Готова продукція* – продукція, що виготовлена на підприємстві та призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом, а також та продукція, яка відправлена, але ще не оплачена.

* *Товари* – матеріальні цінності, що придбані та утримуються підприємством з метою подальшого продажу.

|| * *Дебіторська заборгованість* – сума заборгованості на користь підприємства за товари, роботи, послуги, а також за розрахунками з бюджетом, виданими авансами тощо.

Дебіторська заборгованість представлена такими її видами: *векселі одержані*¹; *заборгованість за товари, роботи, послуги*; *заборгованість за розрахунками*.

Векселі одержані – це заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію, яка забезпечується векселем. *Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги* – це заборгованість покупців або замовників за реалізовану їм продукцію і товари для перепродажу (крім заборгованості, яка забезпечена векселем). Надання продукції в кредит сприяє зростанню обсягів реалізації, але водночас існує ризик її неповернення боржником, тобто можливе виникнення безнадійної дебіторської заборгованості.

¹ Вексель – це безумовне письмове зобов'язання сплатити певну суму протягом визначеного періоду чи у встановлений термін на користь пред'явника векселя.

Таблиця 6.1.

Елементи оборотних засобів.

Оборотні засоби	Запаси	Виробничі запаси	Сировина
			Основні матеріали
			Допоміжні матеріали
			Покупні напівфабрикати
			Куповані вироби
			Паливо
			Тара
	Запасні частини		
	Малоцінні та швидкозношувані предмети		
	Тварини на вирощуванні та відгодівлі		
	Незавершене виробництво		
	Готова продукція	Готова продукція на складі	
		Готова продукція в дорозі	
	Товари		
	Дебіторська заборгованість	Векселі одержані	Відсоткові векселі
			Безвідсоткові векселі
		Заборгованість за товари, роботи, послуги	Заборгованість покупців за реалізовану їм продукцію
			Товари для перепродажу
Заборгованість за розрахунками		Переплачені податки, платежі до бюджету	
		Видані аванси	
		Нараховані дивіденди	
	Відсотки, роялті, що підлягають отриманню		
Інша заборгованість			
Поточні фінансові інвестиції	Ринкові цінні папери,		
	Казначейські векселі,		
	Депозитні сертифікати		
	Інші цінні папери		
Грошові кошти та їх еквіваленти	В касі підприємства		
	На банківських рахунках в національній чи іноземній валюті		
	В дорозі		
	У формі грошових документів та виставлених акредитивів		
Витрати майбутніх періодів	Наперед сплачена орендна плата, страховка		
	Наперед сплачені рекламні послуги		
	Вартість оборотних засобів, що не належать до попередніх видів		
Інші оборотні засоби	Вартість оборотних засобів, що не ввійшли в попередні елементи		

Дебіторська заборгованість за розрахунками виникає у зв'язку з переплаченими податками, зборами та іншими платежами до бюджету, виданими авансами, нарахованими дивідендами, відсотками, роялті, що підлягають отриманню, тощо.

*** Поточні фінансові інвестиції** – це інвестиції, що легко реалізуються і утримується протягом терміну, що не перевищує один рік. До поточних інвестицій належать ринкові цінні папери, казначейські векселі, депозитні сертифікати, інші цінні папери.

*** Грошові кошти та їх еквіваленти** включають як реальні гроші, які перебувають в касі підприємства, на банківських рахунках в національній чи іноземній валюті, в дорозі, так і у формі грошових документів.

*** Витрати майбутніх періодів** – витрати, оплачені в звітному періоді, які належать до наступного облікового періоду, наприклад, наперед сплачені орендна плата, страховка, рекламні послуги тощо. Ці витрати відрізняються від незавершеного виробництва тим, що, будучи понесеними одночасно або протягом незначного проміжку часу, вони відносяться на собівартість виготовленої продукції не зразу, а поступово.

*** Інші оборотні засоби** – ті оборотні засоби, які не включені в склад вищеперелічених їх видів, знаходять в відображення в їх сумі.

Використання оборотних засобів підприємства безпосередньо пов'язане з конкретними особливостями формування його операційного циклу. **Операційний цикл** – період повного обороту всієї суми оборотних засобів, в процесі якого змінюються їх види.

Увага!

Оборотні засоби перебувають у постійному русі, набуваючи форми грошей, запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції.

У виробництві операційним циклом здебільшого називають середній проміжок між придбанням матеріалів для виробництва та отриманням грошових коштів за реалізовану продукцію. Іншими словами, для виробничих підприємств операційний цикл – це середній проміжок часу, необхідний для перетворення грошових коштів у продукцію підприємства і навпаки. Цикл такого обороту поданий на рис. 6.1.

Отже, оборотні засоби підприємства за операційний цикл проходять три основні стадії, послідовно змінюючи форму:

↳ на першій стадії – **стадії обігу** – оборотні засоби у грошовій формі

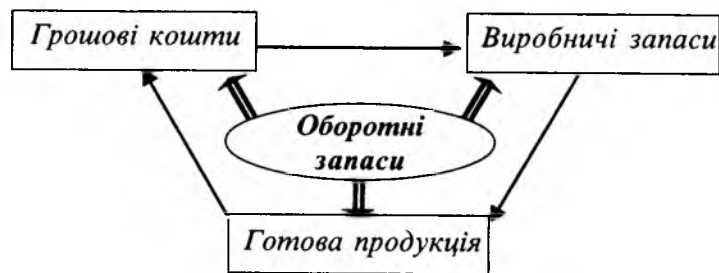


Рис.6.1. Рух оборотних засобів протягом операційного циклу.

(гроші та їх еквіваленти) використовуються для придбання сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів;

☞ на другій стадії – *стадії виробництва* – ці матеріальні ресурси надходять у виробництво і піддаються обробці, поступово перетворюючись у запаси готової продукції;

☞ третя стадія – *стадія обігу* – розпочинається з поступлення готової продукції на склад підприємства і закінчується отриманням виручки від реалізації продукції (оборотні засоби можуть виступати у вигляді готової продукції, дебіторської заборгованості, грошових коштів).

Найважливішою характеристикою операційного (виробничо-комерційного) циклу є його тривалість, яка впливає на обсяг, структуру і ефективність використання оборотних засобів. Обсяг оборотних засобів залежить від характеру і обсягу випуску продукції, досконалої системи матеріально-технічного забезпечення, рівня організації виробництва і праці тощо.

6.2. Класифікація оборотних засобів

У різних галузях національної економіки склад і структура оборотних засобів різні та залежать від типу галузі, складу витрат, виду продукції, особливостей матеріально-технічного постачання.

|| * *Склад оборотних засобів* – розподіл оборотних засобів на окремі групи і види за класифікаційними ознаками.

Найважливішим є розподіл оборотних засобів за елементами, так званий елементний склад, який детально розглянутий в попередньому питанні.

|| * *Структура оборотних засобів* – кількісне співвідношення окремих груп і видів у загальній вартості оборотних засобів.

В останні роки відбулись істотні структурні зміни в оборотних засобах підприємств України (табл. 6.2.).

Таблиця 6.2.

Структура оборотних засобів (на кінець року; %).

Види і групи оборотних засобів	Роки						
	1995	1997*	1998*	1999*	2000**	2001**	2002**
Товарно-матеріальні цінності	44,2	36,4	28,4	24,8	23,9	23,1	21,6
Товари відвантажені і надані послуги	17,0	11,6	4,2	2,3	-	-	-
Грошові кошти	5,9	1,8	2,0	2,2	3,5	3,4	3,9
Дебіторська заборгованість	28,3	47,5	62,1	67,1	65,9	68,5	69,5
Поточні оборотні засоби	-	-	-	-	-	1,5	1,7
Інші оборотні засоби	4,6	2,7	3,3	3,6	6,7	3,5	3,3
Всього оборотні засоби	100	100	100	100	100	100	100

* Крім банків, малих підприємств та бюджетних установ

** Крім банків та бюджетних установ

Як свідчать дані табл. 6.2., питома вага товарно-матеріальних цінностей зменшилась з 44,2% до 21,6% при різкому зростанні дебіторської заборгованості. Одночасно сума грошових коштів й інших оборотних засобів в загальній їх вартості змінилась неістотно.

Класифікація оборотних засобів має важливе значення для аналізу та прийняття управлінського рішення щодо їх удосконалення. В табл. 6.3. наведені основні види оборотних засобів відповідно до їх класифікаційних ознак.

Оборотні фонди і фонди обігу. Оборотні засоби за характером участі в операційному циклі поділяють на дві групи: оборотні засоби, які обслуговують виробничий цикл підприємства (оборотні фонди) і оборотні засоби, що обслуговують фінансовий (грошовий) цикл (фонди обігу). До оборотних фондів відносять виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів. Фонди обігу – готова продукція, грошові кошти та їх еквіваленти, дебіторська заборгованість. Встановлення оптимального співвідношення цих фондів сприяє ефективному їх використанню. Важливим напрямом підвищення ефективності використання оборотних засобів на підприємствах є удосконалення їх розподілу за стадіями операційного циклу, зниження питомої ваги фондів обігу.

Валові, чисті і власні оборотні засоби. За характером фінансових джерел формування розрізняють валові, чисті і власні оборотні засоби.

Таблиця 6.3.

Види оборотних засобів.

Класифікаційна ознака	Види оборотних засобів
За елементами	Запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів, інші
За характером участі в операційному циклі	Оборотні фонди і фонди обігу
За характером фінансових джерел формування	Валові, чисті і власні
За періодом функціонування оборотних засобів	Постійна та змінна частина
За рівнем охоплення нормуванням	Нормовані і ненормовані
За рівнем ліквідності	Високоліквідні, швидколіквідні, повільноліквідні
Залежно від ступеня ризику	З мінімальним; малим; великим ризиком

Валові оборотні засоби характеризують загальний їх обсяг, який сформований як за рахунок власних, так і залучених коштів. Чисті оборотні засоби утворені як за рахунок власних коштів підприємства, так і його довгострокових зобов'язань. Власні оборотні засоби формуються виключно за рахунок власних коштів підприємства. Очевидно, якщо підприємство не використовує залучені кошти для фінансування оборотних засобів, то сума чистих і власних оборотних засобів співпадає.

Постійна і змінна частина оборотних засобів. За періодом функціонування оборотні засоби розподіляють на постійну і змінну частину. Постійна частина оборотних засобів представляє собою незмінну частину їх розміру, яка не залежить від сезонних чи інших коливань виробництва і не пов'язана з формуванням виробничих запасів, їх цільовим призначенням, тобто це та мінімальна величина оборотних засобів, яка необхідна підприємству для виробництва продукції. Змінна частина коливається відповідно до сезонних змін обсягу виробництва і реалізації продукції, необхідністю формування в окремі періоди господарської діяльності запасів сезонного зберігання.

Нормовані і ненормовані оборотні засоби. За рівнем охоплення нормуванням оборотні засоби поділяють на нормовані і ненормовані. До нормованих належать ті елементи оборотних засобів, мінімальні запаси

яких можуть бути розраховані з достатнім ступенем точності. До нормованих належать виробничі запаси, незавершене виробництво, готова продукція на складі, витрати майбутніх періодів. До ненормованих – ті елементи оборотних засобів, мінімальні запаси яких буває складно визначити.

Високоліквідні, швидколіквідні, повільноліквідні оборотні засоби. За рівнем ліквідності розрізняють оборотні засоби: високоліквідні (грошові кошти та їх еквіваленти, поточні фінансові інвестиції); ті, що швидко реалізуються (дебіторська заборгованість та інші оборотні засоби); ті, що повільно реалізуються (запаси). Така класифікація застосовується при аналізі ліквідності балансу, який полягає у порівнянні ліквідних засобів із зобов'язаннями підприємства, згрупованими за термінами погашення. Ліквідність характеризує час, необхідний для перетворення окремих видів оборотних засобів в готівку. Чим швидше той чи інший вид може набути грошової форми, тим вища його ліквідність. Основне завдання аналізу ліквідності – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями у визначені терміни.

Оборотні засоби з мінімальним, малим і великим ризиком. Залежно від ступеня ризику розрізняють такі групи оборотних засобів: перша – з мінімальним ризиком вкладень (грошові кошти, короткострокові фінансові вкладення); друга – з малим ризиком вкладень (дебіторська заборгованість (без врахування сумнівної), виробничі запаси, залишки готової продукції і товарів (за винятком тих, що не користуються попитом); третя – з великим ризиком вкладень – сумнівна дебіторська заборгованість, залежалі виробничі запаси, готова продукція і товари, що не користуються попитом.

Класифікація оборотних засобів підприємства не обмежується вище переліченими ознаками, однак їх можна вважати найважливішими.

6.3. Оцінка вибуття оборотних активів

Оборотні засоби, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигод у майбутньому, називають оборотними активами. **Оборотні активи** – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші оборотні засоби, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців.

Увага!

Оборотні активи можуть оцінюватися за двома оцінками: собівартістю і вартістю реалізації.

Види вартісних оцінок

- **Історична собівартість** – сума сплачених грошових коштів і їх еквівалентів чи вартість компенсації на момент придбання, яка є одночасно первісною вартістю;
- **Поточна собівартість** – сума грошових коштів і їх еквівалентів, яка була б сплачена в разі придбання такого самого або еквівалентного активу на поточний момент;
- **Вартість реалізації** – сума грошових коштів і їх еквівалентів, яку можна було б отримати в певний момент шляхом продажу оборотного активу.

Серед перелічених пріоритетною визнано оцінку оборотних активів підприємства, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання, тобто, за історичною (фактичною) собівартістю.

Значну частину оборотних засобів становлять запаси, які можуть оцінюватись за двома оцінками: собівартістю і чистою вартістю реалізації.

*** Собівартість (первісна вартість) запасів** – це витрати на придбання, переробку, доставку до їх теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан.

Первісна вартість сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, купованих напівфабрикатів тощо формується на стадії їх придбання, транспортування цих запасів до моменту передачі – у виробництво, незавершеного виробництва, на стадії виробництва продукції. Первісна вартість готової продукції вважається сформованою в той момент, коли завершується її виготовлення та відбувається передача з цеху на склад.

*** Чиста вартість реалізації** (можлива чиста ціна продажу) запасів – це вартість, за якою продаж тих чи інших запасів є можливим у разі втрати ними певних властивостей, внаслідок чого їх собівартість може виявитися відшкодованою не повністю.

Розраховується чиста вартість реалізації як різниця між очікуваною ціною реалізації та очікуваними витратами на завершення їх виробництва та реалізацію. Необхідність такого розрахунку виникає тоді, коли ціна запасів знизилась або вони зіпсовані, застаріли чи іншим чином втратили свою первісну очікувану економічну вигоду.

Оцінка запасів відбувається при їх вибутті з однієї стадії операційного

циклу до іншої. Так, вибуття сировини і матеріалів відбувається тоді, коли ці запаси передаються у виробництво, тобто перебувають на стадії незавершеного виробництва і вважаються запасами. У свою чергу, незавершені вироби в міру готовності передаються на склад готової продукції, тобто вибувають з виробництва і перебувають у запасах готової продукції, а готова продукція відпускається споживачам тощо.

Оцінка запасів здійснюється за одним з таких методів: \Rightarrow ідентифікованої собівартості; \Rightarrow середньозваженої собівартості; \Rightarrow ФІФО; \Rightarrow ЛІФО; \Rightarrow нормативних витрат; \Rightarrow ціною продажу. Розглянемо порядок застосування кожного із них.

Метод ідентифікованої собівартості можна застосовувати щодо тих видів запасів, які використовуються для виконання спеціальних замовлень та проектів, чи які не можуть бути замінені один одним. Такі запаси оцінюють за ідентифікованою собівартістю, тобто за якою ціною куплено, за тією ж списано у виробництво, на склад готової продукції чи в реалізацію.

Метод оцінки за середньозваженою собівартістю застосовується окремо для запасів, однакових за призначенням і споживчими характеристиками. Середньозважена собівартість визначається як відношення сумарної вартості таких запасів до сумарної їх кількості у фізичних одиницях. Приклад застосування цього методу подано в табл. 6.4.

Таблиця 6.4.

Оцінка запасів за середньозваженою собівартістю.

Показник	Кількість, кг	Ціна, грн.	Вартість, грн.	В т.ч. ПДВ, грн.	Вартість без ПДВ, грн.	Середньозважена собівартість, грн.
Залишок матеріалів на початок місяця	100	2	200	33	167	-
Придбання матеріалів						
-4 січня 2003 р.	50	3	150	25	125	
-15 січня 2003 р.	150	4	600	100	500	
-23 січня 2003 р.	180	5	900	150	750	
Разом вартість запасів	480	-	1850	308	1542	
Собівартість 1 кг запасів	-	-	-	-	-	1542:480=3,21
Собівартість запасів, що відпущені у виробництво	200	-	-	-	-	200×3,21=642
Залишок запасів на кінець місяця	280	-	-	-	-	280×3,21=900 або 1542-642=900

Оцінка запасів за методом ЛІФО.

Показник	Кількість, кг	Ціна, грн.	Вартість, грн.	В т.ч. ПДВ, грн.	Вартість без ПДВ, грн.
<i>Залишок матеріалів на початок місяця</i>	100	2	200	33	167
<i>Придбання матеріалів</i>					
-4 січня 2003 р.	50	3	150	25	125
-15 січня 2003 р.	150	4	600	100	500
-23 січня 2003 р.	180	5	900	150	750
<i>Разом вартість запасів</i>	480	-	1850	308	1542
<i>Собівартість запасів, що відпущені у виробництво, всього</i>	200	-	980	163	817
<i>В т.ч.</i>					
-3 січня 2003 р.	100	5	500	83	417
-8 січня 2003 р.	80	5	400	67	333
-18 січня 2003 р.	20	4	80	13	67
<i>Залишок запасів на кінець місяця, всього</i>	280	-	870	145	725
<i>в т.ч. придбані</i>					
-15 січня 2003 р.	130	4	520	87	433
-4 січня 2003 р.	50	3	150	25	125
-24 грудня 2002 р.	100	2	200	33	167

урахуванням нормальних рівнів використання запасів, праці, виробничих потужностей і діючих цін. Складається нормативна калькуляція послідовно: спочатку на окремі деталі, вузли, а вже потім на продукцію в цілому. Нормативна собівартість такої продукції визначається за первісною вартістю. Метод поширений на підприємствах таких галузей, як машинобудівна, меблева, будівельна.

Метод оцінки за ціною продажу ґрунтується на застосуванні підприємствами роздрібною торгівлі середнього процента торговельної націнки товарів. Цей метод використовують підприємства, що мають значну і змінну номенклатуру товарів з приблизно однаковим рівнем торговельної націнки. Собівартість реалізованих товарів визначається як різниця між продажною (роздрібною) вартістю реалізованих товарів і сумою торговельної націнки на ці товари. Сума торговельної націнки на реалізовані товари визначається як добуток продажною (роздрібною) вартості реалізованих товарів і середнього відсотка торговельної націнки. Середній відсоток торговельної націнки визначається діленням суми залишку торговельних націнок на початок звітнього місяця і торговельних націнок у продажній вартості одержаних у звітному місяці товарів на суму продажною (роздрібною) вартості залишку товарів на початок звітнього місяця та продажною (роздрібною) вартості отриманих у звітному місяці товарів.

Оцінка запасів за *методом ФІФО* передбачає, що запаси, які надійшли першим, першими і реалізуються (first-in, first-out – FIFO), тобто використовуються у тій послідовності, у якій вони надходили на підприємство. Основним недоліком є вплив зовнішніх економічних чинників на показник валового прибутку підприємства. Приклад цього методу подано в табл. 6.5.

Таблиця 6.5.

Оцінка запасів за методом ФІФО.

Показник	Кількість, кг	Ціна, грн.	Вартість, грн.	В т.ч. ПДВ, грн.	Вартість без ПДВ, грн.
<i>Залишок матеріалів на початок місяця</i>	100	2	200	33	167
<i>Придбання матеріалів</i>					
-4 січня	50	3	150	25	125
-15 січня	150	4	600	100	500
-23 січня	180	5	900	150	750
<i>Разом вартість запасів</i>	480	-	1850	308	1542
<i>Собівартість запасів, що відпущені у виробництво, всього</i>	200	-	550	91	459
<i>в т.ч.</i>					
-3 січня 2003 р.	100	2	200	33	167
-8 січня 2003 р.	50	3	150	25	125
-18 січня 2003 р.	50	4	200	33	167
<i>Залишок запасів на кінець місяця, всього</i>	280	-	1300	217	1083
<i>в т.ч. придбані</i>					
-15 січня 2003 р.	100	4	400	67	333
-23 січня 2003 р.	180	5	900	150	750

Метод ЛІФО ґрунтується на припущенні, що запаси, які першими відпускаються у виробництво (продаж та інше вибуття), оцінюються за собівартістю останніх за часом надходження запасів (last-in, first-out – LIFO). При цьому, вартість залишку запасів на кінець звітнього місяця визначається за собівартістю перших за часом отриманих запасів. Цей метод має переваги над методом ФІФО, зокрема, він дозволяє підприємству співвідносити поточну (ринкову) вартість запасів і вартість продажу, а також в умовах зростання цін поповнювати свої запаси, не шукаючи додаткових джерел оборотних засобів. Однак, їх оцінка часто не збігається з поточною реальною вартістю: у період інфляції вона виявляється заниженою, а у період дефляції – завищеною. Приклад цього методу подано в табл. 6.6.

Оцінка запасів за *методом нормативних витрат* передбачає визначення собівартості одиниці продукції за статтями витрат на основі діючих (поточних) норм витрат, які встановлені підприємством з

6.4. Визначення потреби в оборотних засобах підприємства

Потреба в оборотних засобах, що необхідні підприємству для забезпечення нормальної діяльності, встановлюється нормуванням, яке охоплює дві стадії: розроблення діючих норм оборотних засобів та розрахунок їх щорічних нормативів.

*** Нормування** – це процес обчислення тієї частини оборотних засобів (запасів та затрат), яка потрібна підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Основним завданням нормування є розроблення на кожному підприємстві економічно обґрунтованих норм та нормативів власних оборотних засобів, які забезпечують прискорення обігу та найбільш ефективне використання матеріальних і фінансових ресурсів.

При розрахунку нормативу власних оборотних активів необхідно виходити з виробничого напрямку підприємства, планів виробництва та реалізації продукції, її собівартості, норм витрат і запасів товарно-матеріальних цінностей, що передбачені у планах виробництва та матеріально-технічного забезпечення, умов розрахунків із заготівельниками та постачальниками, а також прискорення обігу активів.

*** Норма** – це відносна або мінімальна величина оборотних засобів, що обчислена у встановленому порядку за кожним їх видом, яка необхідна для розрахунку нормативу.

За окремими видами оборотних засобів норма розраховується в абсолютних величинах (гривнях, копійках), за іншими – у відносних величинах (днях, відсотках). Розроблені норми діють протягом декількох років і переглядаються при зміні технології виробництва, номенклатури продукції, що виробляється, умов матеріально-технічного забезпечення тощо.

*** Норматив** – це мінімальний розмір власних оборотних засобів у грошовому виразі, необхідний підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, реалізації продукції та розрахунків.

Особливістю в обчисленні нормативів оборотних засобів є те, що за окремими їх видами (наприклад, незавершеному виробництві) нормативи встановлюються в обсязі повної потреби підприємства в них, а за іншими (сировиною та основними матеріалами, паливом, запасними частинами, тарою, допоміжними та іншими матеріалами) – у розмірі мінімальної

потреби. Це пов'язано з тим, що витрати незавершеного виробництва не відшкодовуються виручкою від реалізації продукції планового року, а включаються до собівартості продукції наступних періодів. Запаси ж сировини, основних матеріалів, пального та інших товарно-матеріальних цінностей споживаються та відшкодовуються систематично, тому на них підприємства виділяють кошти в обсязі мінімальних запасів, що забезпечують безперервний процес виробництва.

Розрахунок норм і нормативів власних оборотних активів на підприємствах повинна надаватися особлива увага. Від того, наскільки економічно обґрунтовано розраховані нормативи та норми, залежить ефективність використання оборотних засобів, прискорення їх обігу та фінансовий стан підприємства.

Нормування оборотних засобів може здійснюватися трьома методами: методом прямого розрахунку, аналітичним методом та методом коефіцієнтів.

Метод прямого розрахунку полягає в тому, що спочатку визначаються відповідно до діючого порядку норми та нормативи за окремими елементами оборотних засобів, а потім – сукупний норматив.

При **аналітичному методі** не проводиться розрахунок нормативу за окремими елементами оборотних засобів, а сукупний норматив на плановий рік обчислюється відповідно до діючого нормативу в поточному році, скоригованого на зміну обсягу виробництва (обсягу товарної продукції) і пришвидшення обороту оборотних засобів у плановому році.

При **коефіцієнтному методі** розрахунок нормативу власних оборотних засобів на плановий рік здійснюється згідно з нормативом, що діяв у попередньому році, та розміру змін відповідних запасів і затрат у плановому році.

Використання того чи іншого методу розрахунку нормативу власних оборотних активів залежить від часу функціонування та рівня розвитку підприємств. При створенні підприємств, а також в умовах їх функціонування найдоцільніше для розрахунку нормативів власних оборотних засобів застосовувати метод прямого рахунку. Серед перелічених методів прямого розрахунку є найбільш трудомістким, хоча і найточнішим, крім того, він дозволяє визначити причини зміни нормативів.

Застосування методу прямого розрахунку передбачає дотримання такої послідовності: нормування оборотних засобів у виробничих запасах, незавершеному виробництві, готовій продукції і витратах майбутніх періодів.

Потреба підприємства в оборотних засобах для придбання виробничих запасів – *норматив у виробничих запасах* ($H_{в.з.}$) визначається за формулою

$$H_{в.з.} = P_{\partial} \cdot n_3, \quad (6.1)$$

де P_{∂} – середньоденна потреба в певному виді матеріальних ресурсів, грн;

n_3 – норма запасу цих видів матеріальних ресурсів, дні.

Середньоденна потреба у сировині, матеріалах і напівфабрикатах визначається діленням вартості їх річної (квартальної) витрати в запланованому році на 360 (кварталі – 90) днів.

Норма оборотних засобів за кожним видом або однорідною групою матеріалів враховує час їх перебування у поточному, страховому, транспортному, технологічному запасах, а також час, необхідний для відвантаження, доставки, прийому та складування матеріалів.

Поточний запас – основний вид запасу сировини, матеріалів, купованих виробів та напівфабрикатів, призначений для забезпечення безперебійного виробничого процесу між двома черговими поставками. На розмір поточного запасу впливають періодичність поставок матеріалів за договорами (цикл постачань), а також обсяг їх споживання у виробництві. При поставках матеріалів за узгодженим графіком і щодобовому їх споживанні у виробництві однаковими партіями середній інтервал між поставками, тобто цикл постачання, розраховується шляхом ділення 360 днів на число запланованих поставок. При цьому враховуються строки збігу поставок одного й того ж самого виду матеріалів від різних постачальників. При місцевих поставках середній інтервал визначається шляхом ділення оптимальної (найбільш економічно доцільної) партії матеріалів на їх середньодобове споживання. Якщо у договорі не вказані конкретні строки поставок, середній цикл постачання визначається на підставі фактичних даних про надходження матеріалів у звітному році. У цьому випадку, середній інтервал між поставками може бути визначений як середня величина залежно від наявності різких коливань у строках або обсягах поставок. Норма оборотних активів у поточному запасі, як правило, – 50% середнього циклу постачання, що обумовлено поставкою матеріалів декількома постачальниками й у різні строки.

Страховий запас призначений для забезпечення безперебійного виробничого процесу при відхиленні від прийнятих інтервалів поставок. Страховий, або гарантійний, запас необхідний кожному підприємству для забезпечення безперервності процесу виробництва у випадках

порушення умов та термінів поставок матеріалів контрагентами, або відвантаження некомплектних партій. Страховий запас приймається, здебільшого, у розмірі 50% поточного запасу, але може бути і менше цієї величини залежно від розташування постачальників та ймовірності перебоїв у поставках.

Транспортний запас створюється у випадку перевищення строків вантажообігу порівняно зі строками документообігу. Хоча транспортний запас може і не створюватися, якщо строк вантажообігу менше, ніж строк документообігу. При поставках матеріалів на великі відстані термін сплати відповідно до розрахункових документів випереджає строк прибуття матеріальних цінностей. На час знаходження матеріалів у дорозі після сплати у покупця виникає потреба у коштах. Наприклад, рух вантажу від постачальника до покупця триває 20 днів, пробіг розрахункових документів – 8 днів, а обробка документів у постачальника й у відділеннях банку здійснюється протягом 4 днів. За цими умовами норма оборотних активів у транспортному запасі становить 8 днів $[20 - (8 + 4)]$.

Технологічний (підготовчий) запас здійснюється на час підготовки матеріалів до виробництва, включаючи аналіз і лабораторні випробування. Цей запас враховується у тому випадку, коли він не є частиною процесу виробництва. Наприклад, при підготовці деяких видів сировини та матеріалів до виробництва необхідний час на підсушування, нагрівання, розмелювання, відстоювання, доведення до визначених концентрацій тощо.

Час, необхідний на відвантаження, доставку, прийняття та складування матеріалів, також приймається до розрахунку норми запасів сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів. Норми цього часу встановлюються по кожній операції на підставі технологічних розрахунків або методом хронометражу.

Сума визначених норм оборотних активів за відповідними видами сировини, матеріалів та напівфабрикатів становить загальну норму. Згідно з розрахунком (табл. 6.7), норматив за основними видами матеріалів – 1223,5 тис. грн.

Слід зазначити, що норма оборотних засобів у виробничих запасах при транзитних поставках дорівнює сумі норм поточного, підготовчого і страхового запасів, а при складських поставках – сумі поточного і підготовчого.

У тих випадках, коли є значна кількість найменувань сировини та

Таблиця 6.7.
Розрахунок нормативу оборотних засобів у виробничих запасах методом прямого розрахунку.

Вид основних матеріалів	Середньодобові витрати, тис.грн.	Норми оборотних активів, дні						Норматив, тис.грн.
		поточний запас	страховий запас	транспортний запас	технологічний запас	час на прийом та складування	разом	
Сталь сортова	12,5	19	5	3	4	2	33	412,5
Сталь швидко ріжуча	14,0	17	6	2	3	2	30	420,0
Сталь легована	8,5	32	8	2	2	2	46	391,0
Разом	-	-	-	-	-	-	-	1223,5

матеріалів і вони надходять від багатьох постачальників, що заважає здійснювати розрахунок норми за окремими її елементами (доставка, прийом, зберігання тощо), визначають норму в середньому за всіма матеріалами відповідно до фактичних даних про вартість їх витрат у звітному році та розміру їх середнього залишку. Розрахунок норми та нормативу в цьому випадку наведений у табл. 6.8.

Норматив оборотних засобів у незавершеному виробництві залежить від обсягу виробництва, тривалості виробничого циклу і рівня наростання витрат у незавершеному виробництві. Його величина ($H_{н.в.}$) розраховується за формулою:

$$H_{н.в.} = ВП_{\partial} \cdot Ц_{т} \cdot K_{н.в.}, \quad (6.2)$$

де $ВП_{\partial}$ – середньоденний обсяг випуску продукції, розрахований за виробничою собівартістю, грн;

$Ц_{т}$ – тривалість виробничого циклу, дні;

$K_{н.в.}$ – коефіцієнт наростання витрат.

Тривалість виробничого циклу впливає на потребу в оборотних засобах: чим триваліший процес випуску продукції, тим більша величина незавершеного виробництва і, отже, більша потреба в оборотних засобах. При розрахунках використовується середня тривалість циклу, яка розраховується як середньозважена величина тривалості окремих виробів та їх собівартості.

Крім тривалості виробничого циклу, необхідно знати також рівень готовності виробів, який визначається через коефіцієнт наростання

Таблиця 6.8.
Розрахунок нормативу власних оборотних засобів на сировину й основні матеріали.

№ з/п	Показник	Значення показника
1	Середньорічні залишки сировини та матеріалів за звітний рік, тис. грн	1140,0
2	Витрати сировини та матеріалів за звітний рік, тис. грн.	11700,0
3	Середньодобові витрати сировини та матеріалів у звітному році (п.2: 360), тис. грн.	32,5
4	Норма оборотних активів (п.1: п.3), дні	35
5	Витрати сировини та матеріалів у плановому році, тис. грн	12600,0
6	Середньодобові витрати сировини та матеріалів у плановому році (п.5: 360), тис. грн	35,0
7	Норматив оборотних засобів (п.6 х п.4), тис. грн	1225,0

витрат. Коефіцієнт наростання витрат – характеризує нерівномірність наростання витрат в незавершеному виробництві: здебільшого матеріальні витрати великі на початку виробництва, а трудові і загальновиробничі витрати наростають рівномірно протягом здійснення технологічного процесу і в розрахунку приймаються за 50% їх вартості.

Коефіцієнт ($K_{н.в.}$) при рівномірному характері наростання витрат обчислюється за формулою

$$K_{н.в.} = \frac{M_{в.} + 0,5(C_{в.} - M_{в.})}{C_{в.}}, \quad (6.3)$$

де $M_{в.}$ – витрати на один виріб, що понесені на початку виробничого процесу (вартість матеріалів, сировини, напівфабрикатів), грн;

$C_{в.}$ – планова собівартість виробу, грн;

$(C_{в.} - M_{в.})$ – решта витрат на виготовлення виробу (заробітна плата, непрямі витрати), грн.

Якщо наступні витрати наростають нерівномірно, то $K_{н.в.}$ визначається за формулою

$$K_{н.в.} = \frac{M_{в.} + \kappa_1 C_{н.ф.} + \kappa_2 C_{к.в.} + 0,5(C_{в.} - M_{в.})}{C_{в.}}, \quad (6.4)$$

де κ_1, κ_2 – понижувальні коефіцієнти відповідно для напівфабрикатів і комплектуючих виробів;

$C_{н.ф.}$ – собівартість напівфабрикатів, грн.;

$C_{к.в.}$ – вартість комплектуючих виробів, грн.

Понижувальні коефіцієнти – це відношення кількості днів, протягом яких напівфабрикати і комплектуючі вироби оброблялися, до тривалості виробничого циклу. Наприклад, якщо тривалість виробничого циклу 20 днів, а комплектуючі вироби перебували у виробництві 8 днів, то понижувальний коефіцієнт дорівнює 0,4 (8 : 20).

Норматив оборотних засобів у залишках готової продукції на складі розраховують за формулою

$$H_{з.п.} = ВП_{\phi} \cdot n_3, \quad (6.5)$$

де $ВП_{\phi}$ – середньоденний випуск продукції, розрахований за повною собівартістю, грн;

n_3 – норма зберігання готової продукції на складі та її відвантаження, дні.

Норма зберігання готової продукції та її відвантаження враховує витрати часу на комплектування виробів та підбір партій, упакування, їх нагромадження до транзитної норми, доставку і завантаження в транспортний засіб.

Приклад розрахунку нормативу оборотних засобів у залишках готової продукції на складі наведено у табл. 6.9.

Таблиця 6.9.

Розрахунок нормативу оборотних засобів у залишках готової продукції.

Група продукції	Середньоденний випуск продукції, тис. грн.	Норма запасу готової продукції, дні					Норматив оборотних засобів, тис. грн.
		Підбір партій	Упакування і маркування	Нагромадження	Завантаження	Всього	
А	400	3	3	1	1	8	3200
Б	388	8	6	1	1	16	6208
Разом	X	X	X	X	X	X	9408

Норматив оборотних засобів на витрати майбутніх періодів ($H_{м.п.}$) визначається таким чином: до суми витрат майбутніх періодів, що має підприємство на початок планового року, додаються витрати майбутніх періодів планового року згідно з кошторисом, та віднімаються витрати, що включаються до собівартості продукції, яка виробляється в плановому році. Розраховується норматив на витрати майбутніх періодів за такою формулою:

$$H_{м.п.} = B_{н.р.} + B - B_{в.с.} \quad (6.6)$$

де $B_{н.р.}$ – сума витрат майбутніх періодів на початок планового року, грн;

B – сума витрат, які будуть здійснені у плановому році за відповідними кошторисами, грн;

$B_{в.с.}$ – сума витрат, що включаються у собівартість продукції планового року, грн.

Приклад розрахунку потреби у витратах майбутніх періодів наведено у табл. 6.10.

Таблиця 6.10.

Розрахунок нормативу оборотних засобів на витрати майбутніх періодів

Вид витрат	Залишок на початок року, тис. грн.	Витрати за планом на рік, тис. грн.	Підлягає списанню у плановому році, тис. грн.	Залишок на кінець року, тис. грн.
Витрати на освоєння нових видів продукції, в тому числі				
Виріб А	9,0	14,8	23,8	-
Виріб Б	9,0	20,0	21,0	8,0
Разом	18,0	34,8	44,8	8,0

Сукупний норматив оборотних засобів підприємства обчислюється як сума часткових нормативів за формулою

$$H_c = H_{вз} + H_{нг} + H_{зп} + H_{м.п.} \quad (6.7)$$

Таким чином, загальна потреба в оборотних засобах – сума оборотних засобів, розрахована для окремих елементів: виробничих запасів (сировина і основні матеріали, допоміжні матеріали, покупні вироби, і напівфабрикати, паливо, тара багаторазового використання, запасні частини, малоцінні і швидкозношувані предмети), незавершене виробництво, готова продукція і витрати майбутніх періодів.

6.5. Ефективність використання оборотних засобів

Оборотні засоби підприємств весь час перебувають в русі, переходячи з однієї стадії до іншої.

Послідовне проходження оборотними засобами стадій кругообігу зі зміною форм вартості називається оборотністю. Оборотність оборотних засобів тісно пов'язана з їх віддачею і є однією з найважливіших характеристик інтенсивності використання засобів підприємства і його ділової активності. Характеризується оборотність коефіцієнтом оборотності і тривалістю одного обороту.

Коефіцієнт (швидкість) оборотності оборотних засобів (K_o) в процесі виробництва і реалізації продукції є основним показником їх використання і визначається за формулою

$$k_o = \frac{PP}{OЗ}, \quad (6.8)$$

де PP – обсяг виготовленої продукції (чиста виручка від реалізації продукції), грн;
 $OЗ$ – середній залишок оборотних засобів за звітний період.

Чиста виручка (PP) дорівнює різниці між доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і податком на додану вартість і акцизним збором. Середній залишок оборотних засобів ($OЗ$) обчислюється як середньохронологічна величина.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів показує, скільки оборотів відбудеться протягом року або скільки чистої виручки припадає на одиницю оборотних засобів. Зменшення значення K_o на кінець звітного періоду порівняно з його значенням на початок свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів. Пришвидшення їх оборотності дозволяє зменшити потребу оборотних засобів і використати вивільнені кошти для збільшення обсягу виробництва.

Загалом швидкість обороту оборотних активів підприємства є однією з якісних характеристик фінансової політики підприємства: чим більша швидкість обороту, тим ефективніше працює підприємство, тому абсолютне або відносне зростання оборотних активів може свідчити не тільки про розширення виробництва або дію факторів інфляції, але й про уповільнення їх обороту.

Коефіцієнти оборотності обчислюють і для окремих складових оборотних активів:

* **Коефіцієнт оборотності запасів (K_{oz})** вказує, скільки разів у середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду. Він визначається як відношення собівартості реалізованої продукції до середньої суми запасів, яку визначають як середньоарифметичну величину між залишками виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів на початок і кінець звітного періоду. Якщо розрахований коефіцієнт оборотності запасів становить, наприклад, 3, то це свідчить, що підприємство для забезпечення своєї діяльності має запасів на чотири місяці наперед ($12 : 3 = 4$) і запаси протягом року поповнюються три рази. Визначити оптимальне для будь-якого підприємства значення цього показника важко, тому слід враховувати особливості конкретного виду економічної діяльності. Однак, позитивною тенденцією є пришвидшення оборотів порівняно з попереднім періодом: чим вища оборотність запасів, тим менше коштів відволікається на їх придбання.

* **Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (K_{odz})** – це відношення чистої виручки від реалізації продукції до середньої дебіторської заборгованості. Коефіцієнт показує скільки оборотів за звітний період здійснює дебіторська заборгованість, а також у скільки разів виручка перевищує її величину. Зменшення значення (k_{odz}) на кінець звітного періоду порівняно з його значенням на початок свідчить про уповільнення обороту оборотних засобів, тобто є позитивна тенденція до його збільшення.

Оберненим показником до швидкості обороту є **коефіцієнт закріплення оборотних засобів (K_z)**:

$$K_z = \frac{OЗ}{PP} \quad \text{або} \quad \frac{1}{K_o}, \quad (6.9)$$

який характеризує скільки оборотних засобів чи окремих їх видів припадає на одну гривню чистої виручки (для запасів – собівартості реалізованої продукції). Позитивною тенденцією вважається зменшення цього показника за кілька періодів.

Важливою характеристикою ефективного використання оборотних засобів є **час (період) їх обороту ($Ч_o$)** – тривалість в днях одного обороту. Він визначається як відношення кількості календарних днів звітного періоду до коефіцієнта оборотності оборотних засобів за такою формулою:

$$Ч_o = \frac{T}{k_o}, \quad \text{тобто} \quad Ч_o = \frac{OЗ \times T}{PP}, \quad (6.10)$$

де T – кількість днів, за яку обчислюється оборотність (при цьому вважається, що місяць дорівнює 30, квартал – 90, півріччя – 180 і рік – 360 дням).

Час обороту вказує, скільки днів необхідно підприємству для поповнення його оборотних засобів і дорівнює середньому періоду від авансування коштів у виробництво продукції до отримання коштів від її реалізації. Чим менша тривалість обороту, тим менша потреба підприємства у власних оборотних засобах. Вивільнені засоби можна використати для нарощування обсягів виробництва без залучення додаткових засобів.

Час обороту обчислюють і для окремих складових оборотних активів:

* **Період обороту запасів ($Ч_{oz}$)** – визначається за формулою:

$$Ч_{oz} = \frac{T}{k_{oz}}, \quad \text{або} \quad Ч_{oz} = \frac{3з \times T}{CPП}, \quad (6.11)$$

де Z_3 – середні залишки запасів, грн.;

$СРП$ – собівартість реалізованої продукції, грн.

Показник ($Ч_{оз}$) вказує на час, протягом якого запаси трансформуються в кошти. Зменшення значення ($Ч_{оз}$) на кінець звітної періоду порівняно з його значенням на початок вважається позитивним, якщо це не перешкоджає нормальному процесу виробництва, не загрожує дефіцитом матеріальних ресурсів.

* **Період погашення дебіторської заборгованості ($Ч_{одз}$)** – це середній період інкасації дебіторської заборгованості, тобто період її погашення:

$$Ч_{одз} = \frac{T}{k_{одз}}, \text{ або } Ч_{одз} = \frac{Z_{одз} \times T}{РП}, \quad (6.12)$$

де $Z_{одз}$ – середня дебіторська заборгованість.

Зменшення значення ($Ч_{одз}$) на кінець звітної періоду порівняно з його значенням на початок вважається позитивним, особливо в умовах інфляції. Хоча іноді збільшення часу вважається обґрунтованим, якщо додаткова вартість коштів компенсується додатковим прибутком від збільшення виручки від реалізації продукції.

* **Період операційного циклу ($Ч_{оц}$)** – є сумою періодів запасів і дебіторської заборгованості, що можна записати в такому вигляді

$$Ч_{оц} = Ч_{оз} + Ч_{одз}, \quad (6.13)$$

тобто, дорівнює тривалості перетворення придбаних матеріальних ресурсів на грошові кошти. Підприємства намагаються зменшувати загальну тривалість операційного циклу.

* **Період фінансового циклу ($Ч_{фц}$)** – період обороту коштів, який обчислюється як різниця між періодом операційного циклу і періодом погашення кредиторської заборгованості. Скорочення тривалості фінансового циклу для підприємства є позитивним, однак від'ємне значення показника свідчить про нестачу коштів, тобто підприємство живе "в борг".

Слід зазначити, що вищеперелічені показники можна визначити для окремих видів виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції чи товарів, зокрема особливо ретельно вивчаються матеріальні ресурси (сировина, матеріали, напівфабрикати, куповані вироби тощо).

Крім показників оборотності, оцінка ефективності використання ма-

теріальних ресурсів на практиці здійснюється за системою показників: узагальнюючі показники (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів); індивідуальні показники (ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів, а також встановлення зниження матеріаломісткості окремих виробів).

Матеріаломісткість продукції є узагальнюючим вартісним показником, який визначається як співвідношення суми матеріальних витрат до вартості виготовленої продукції. Він показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції.

Матеріаловіддача продукції – обернений до матеріаломісткості показник, що характеризує вихід продукції з кожної гривні затрачених матеріальних ресурсів і розраховується як співвідношення вартості продукції до суми матеріальних витрат.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції обчислюється як відношення матеріальних витрат до собівартості виготовленої продукції. Цей показник відображає не тільки рівень використання матеріальних ресурсів, але й структуру витрат виробництва, тобто чи є воно матеріаломістким.

Коефіцієнт використання матеріалів визначається як відношення суми фактичних матеріальних витрат до величини матеріальних витрат, розрахованої виходячи з планових калькуляцій і фактичного випуску та асортименту продукції. Він відображає рівень ефективності використання матеріалів, дотримання норм витрачання матеріалів. Якщо коефіцієнт використання більше 1, то це свідчення перевитрат, а якщо менше 1 – економії матеріальних ресурсів.

Увага!

Залежно від специфіки виробництва індивідуальними показниками є: сировиномісткість – у переробній галузі; металомісткість – у машинобудуванні та металообробній промисловості тощо.

Приклад розрахунку деяких показників використання матеріальних ресурсів за два роки представлений в табл. 6.11.

Як свідчать дані таблиці, коефіцієнт оборотності матеріалів у попередньому році становив 4,91, а в звітному 4,32, і вказує, скільки разів у середньому поповнювалися матеріали підприємства протягом року. Одночасно це свідчить, що підприємство має запасів приблизно на 2,5 місяці.

Таблиця 6.11.

Динаміка показників використання матеріальних ресурсів.

№ з/п	Показник	Попередній період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+,-)
1	Обсяг продукції у порівняних цінах (без ПДВ), млн.грн.	128,97	172,87	43,9
2	Собівартість продукції, млн.грн.	108,33	138,30	29,97
3	Матеріальні витрати на виробництво продукції, млн.грн.	77,38	100,26	22,88
4	Середньорічні залишки матеріалів, млн.грн.	22,05	31,97	9,92
5	Коефіцієнт оборотності матеріалів (п.2: п.4)	4,91	4,32	-0,59
6	Тривалість обороту матеріалів, дні (360 днів : п.5)	73,3	83,3	10,0
7	Коефіцієнт закріплення (п.4 : п.2)	0,20	0,23	0,03
8	Матеріаломісткість продукції (п.3: п.1)	0,60	0,58	-0,02
9	Матеріаловіддача продукції (п.1:п.3)	1,67	1,72	0,05
10	Питома вага матеріальних витрат в собівартості продукції,% (п.3:п.2)	71,4	72,5	1,1

Тривалість обороту збільшилась на 10 днів, тобто у попередньому році матеріали трансформувались у кошти за 73,3 дні, а у звітному – за 83,3 дні. Збільшення тривалості обороту свідчить про сповільнення оборотності і зростання середніх залишків матеріалів.

Матеріаломісткість показує, скільки матеріальних витрат припадає на кожну гривню виготовленої продукції. У попередньому році матеріаломісткість становила 60 коп., а у звітному – 58 коп., тобто використання матеріалів зменшилось на 2 коп. на кожну гривню виготовленої продукції.

Відповідно зросла матеріаловіддача продукції на 5 коп., що сприяло зростанню обсягу виготовленої продукції з кожної гривні затрачених матеріальних ресурсів.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції становить понад 70 %, що свідчить про високу матеріаломісткість продукції з подальшою тенденцією до зростання (в попередньому році – 71,4 %, у звітному – 72,5%).

Основними шляхами поліпшення використання матеріалів є: рівномірне завезення товарно-матеріальних цінностей; формування запасів необхідних цінностей у межах можливого мінімуму для постійного забезпечення безперервності процесу виробництва; недопущення придбання непотрібних і реалізація надлишкових матеріалів.

Пришвидшення оборотності оборотних активів на стадії виробництва досягається в основному за рахунок скорочення виробничого циклу, а у

сфері обігу – пришвидшення реалізації продукції, розрахунків за реалізовану продукцію та надані послуги, недопущення створення дебіторської заборгованості та ін.

Резюме

- ① Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від наявності та ефективності використання оборотних засобів. До оборотних засобів належать: запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів тощо. Вони перебувають у постійному русі, набуваючи форми грошей, запасів сировини, матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції. На першій стадії оборотні засоби в грошовій формі (гроші та їх еквіваленти) використовуються для придбання сировини, матеріалів та інших матеріальних ресурсів. На наступній стадії виробництва ці матеріальні ресурси піддаються обробці, поступово перетворюючись у запаси готової продукції. Третя стадія розпочинається з поступлення готової продукції на склад підприємства і закінчується отриманням виручки від реалізації продукції, яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, але й дає певний прибуток.
- ② З метою ефективного управління оборотними засобами доцільно їх класифікувати за різними ознаками: за елементами, характером участі в операційному циклі, за періодом функціонування, за рівнем охоплення нормуванням, за характером фінансових джерел формування, за рівнем ліквідності та ступенем ризику. Дослідження складу і структури оборотних засобів забезпечує не лише встановлення їх стану, а й можливостей підприємства працювати більш ефективно.
- ③ Оборотні засоби, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому, називають оборотними активами. Залежно від того, що відбувається на даний час із оборотними активами: придбання чи вибуття, а також від того, яким видом діяльності займається підприємство, їх оцінка може проводитись за собівартістю чи вартістю реалізації. Значну частину оборотних активів становлять запаси, оцінка яких здійснюється за одним з таких методів: ідентифікованої собівартості; середньозваженої собівартості; ФІФО; ЛІФО; нормативних витрат; ціни продажу. Вибір оптимального для того чи іншого підприємства методу оцінки запасів залежить від багатьох чинників, які по-різному впливають на результати діяльності.
- ④ Оборотні засоби перебувають у постійному русі, переходячи з однієї стадії в іншу. Оборотність оборотних активів оцінюють за такими

показниками: швидкість обороту, коефіцієнт закріплення, період обороту оборотних засобів та їх складових. Для ефективності використання матеріальних ресурсів використовують також такі показники: матеріаломісткість і матеріаловіддача продукції, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів та їх окремих видів. Чим швидше відбувається кругообіг, тим більше продукції підприємство може виготовити та реалізувати при сталому їх розмірі. Крім того, збільшення швидкості обороту відображає підвищення економічного потенціалу підприємства, оскільки дозволяє вивільнити частину оборотних засобів для розвитку виробництва. Водночас, здійснюючи господарську діяльність, підприємство повинно намагатися не лише пришвидшувати рух засобів, але й отримувати максимальну віддачу від їх використання.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. За якими ознаками класифікують оборотні засоби?
2. Виробничі запаси трактують як матеріальні ресурси, які вже поступили на підприємство, але ще не піддавались обробці або використанню. Які відмінності між переліченими елементами виробничих запасів: сировина, основні і допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, комплектуючі вироби, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувані предмети?
3. Чим викликана необхідність поділу оборотних засобів на нормовані й ненормовані?
4. Що таке дебіторська заборгованість? Від яких факторів залежить величина дебіторської заборгованості?
5. Дайте порівняльну характеристику методам оцінки запасів. Назвіть переваги і недоліки окремих методів.
6. Для чого проводиться нормування оборотних засобів? В чому різниця між нормативом і нормою оборотних засобів?
7. Які показники характеризують ефективність використання оборотних засобів? Чи можна визначити серед них один, який об'єктивно дозволяв би оцінити рівень їх використання?
8. Назвіть шляхи пришвидшення оборотності оборотних засобів.
9. Який метод оцінки доцільно застосовувати підприємству для запасів, однакових за призначенням і споживчими характеристиками? Чим відрізняється середньозважена собівартість від ідентифікованої собівартості?

10. Які існують способи підвищення ефективності використання оборотних засобів на підприємствах різних галузей економіки України?



Завдання, вправи, тести

1. Вкажіть ті види, які належать до оборотних засобів:

- а) виробничі приміщення;
- б) запаси;
- в) дебіторська заборгованість;
- г) обчислювальна техніка;
- д) грошові кошти.

2. Виберіть із перелічених елементів ті, які належать до виробничих запасів:

- а) сировина і основні матеріали;
- б) покупні комплектуючі вироби і напівфабрикати;
- в) незавершене виробництво;
- г) грошові кошти в касі;
- д) запчастини для ремонту.

3. Які види оборотних засобів є ненормованими:

- а) сировина і основні матеріали;
- б) незавершене виробництво;
- в) дебіторська заборгованість;
- г) грошові кошти;
- д) готова продукція в дорозі.

4. Які елементи оборотних засобів обслуговують сферу виробництва:

- а) грошові кошти;
- б) допоміжні матеріали;
- в) незавершене виробництво;
- г) дебіторська заборгованість;
- д) готова продукція.

5. Які види оборотних засобів належать до фондів обігу:

- а) готова продукція на складі;
- б) готова продукція в дорозі;
- в) незавершене виробництво;
- г) дебіторська заборгованість;
- д) грошові кошти в касі.

6. Оцінка запасів здійснюється за одним із таких методів:

- а) ідентифікованої собівартості;
- б) параметричний;
- в) ФІФО;
- г) ЛІФО;
- д) ціни продажу.

7. До ліквідних оборотних засобів належать:

- а) поточні фінансові інвестиції;
- б) незавершене виробництво;
- в) дебіторська заборгованість;
- г) грошові кошти;
- д) відвантажена продукція.

8. Коефіцієнт оборотності оборотних засобів показує:

- а) співвідношення суми фактичних і планових матеріальних витрат;
- б) скільки відбудеться оборотів оборотних засобів протягом року;
- в) скільки днів необхідно підприємству для поповнення його оборотних засобів;
- г) співвідношення суми матеріальних витрат і вартості виготовленої продукції.

9. Страховий запас створюються :

- а) для забезпечення безперервного виробничого процесу при відхиленні від прийнятих інтервалів поставок;
- б) у випадку перевищення строків вантажообігу порівняно зі строками документообігу;
- в) для забезпечення безперервного виробничого процесу між двома черговими поставками.

10. Оцінюють використання матеріальних ресурсів за системою узагальнюючих показників:

- а) матеріаломісткість продукції;
- б) матеріаловіддача;
- в) питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції;
- г) коефіцієнт використання матеріалів;
- д) ефективність споживання окремих елементів матеріальних ресурсів.

Розділ 7

ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства.

7.2. Визначення чисельності персоналу.

7.3. Управління персоналом підприємства.

VI LE ROI Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- Знати**
- ☞ склад, класифікацію, структуру персоналу підприємства;
 - ☞ методологічні основи розрахунку чисельності працівників;
 - ☞ кадрову політику і управління персоналом підприємства.

- Вміти**
- ☞ розрахувати планову чисельність окремих категорій працівників;
 - ☞ визначити структуру персоналу
 - ☞ розраховувати середній тарифний розряд робітників і середній тарифний розряд робіт;
 - ☞ аналізувати забезпеченість підприємства персоналом;
 - ☞ розрахувати показники руху персоналу на підприємстві.

Ключові поняття та терміни	
• трудові ресурси	• професія і спеціальність
• персонал, кадри	• кваліфікація
• персонал основної діяльності (промислово-виробничий персонал)	• структура персоналу
• персонал неосновної діяльності (непромисловий персонал)	• чисельність персоналу
• категорії персоналу: робітники, керівники, спеціалісти, службовці	• робочий час
	• баланс робочого часу
	• відпустки
	• втрати робочого часу
	• номінальний фонд часу
	• ефективний фонд часу

- | | |
|---------------------------------|---------------------------|
| • коефіцієнт явки | • плінність персоналу |
| • кадрова політика | • стабільність персоналу |
| • система управління персоналом | • змінюваність персоналу |
| • оцінка персоналу | • підготовка персоналу |
| • показники руху персоналу | • підвищення кваліфікації |
| | • навчальні заклади |

7.1. Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства

Ефективне функціонування підприємств, забезпечення їх сталого і конкурентоспроможного розвитку залежать перш за все від колективу працівників, їх здатності грамотно вирішувати поставлені перед ними завдання. Від формування персоналу підприємства, його кількісної і якісної збалансованості та рівня використання значною мірою залежать ефективність використання всіх інших складових виробничих ресурсів, забезпечення високих результатів діяльності підприємства, його динамічний науково-технічний і соціальний розвиток.

Персонал підприємства є частиною трудових ресурсів країни.

★ **Трудові ресурси** – це працездатна частина населення, яка за своїми фізичними і інтелектуальними даними може і має намір провадити трудову діяльність.

До працездатного населення належать особи працездатного віку (для жінок – 16 – 54 роки, для чоловіків – 16 – 59 років включно), а також особи молодші і старші від працездатного віку, які займаються трудовою діяльністю (підлітки і пенсіонери).

Розрізняють трудові ресурси реальні і потенційні. Реальні трудові ресурси – це працівники, зайняті у суспільному виробництві (які уже працюють), потенційні – ті особи, які можуть бути залучені до конкретної праці в економіці країни (навчаються з відривом від виробництва, зайняті в домашньому і підсобному господарстві, безробітні, які на даний момент не мають роботи, але бажають її отримати).

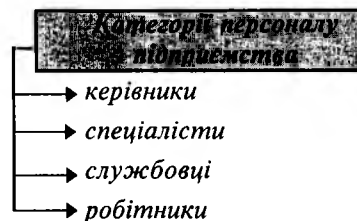
Для характеристики працівників підприємства використовуються терміни персонал, кадри, трудовий колектив. Більш узагальнюючим є термін “персонал”. Поняття “кадри” часто використовується для означення частини працівників – спеціалістів, висококваліфікованих

досвідчених працівників. Термін “трудоий колектив” має більше соціально-політичний зміст. Таким чином, для характеристики працівників підприємства перевагу слід віддати терміну “персонал”.

★ **Персонал підприємства** – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та мають досвід практичної роботи.

З врахуванням виконуваних працівниками функцій, що стосуються основної діяльності підприємства або не відповідають його головному завданню, всіх працівників поділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. На промислових підприємствах персонал основної діяльності називають промислово-виробничий персонал, а неосновної – непромисловий персонал. До промислово-виробничого персоналу відносять працівників, зайнятих у виробництві і його безпосередньому обслуговуванні, – основних, допоміжних, обслуговуючих виробництв, науково-дослідних, проектних, конструкторських, технологічних відділів, лабораторій, апарату управління, охорони, складів. До непромислового персоналу належать працівники, зайняті в соціально-культурних, побутових закладах підприємства: в гуртожитках, медичних закладах, дитячих садках, житлово-комунальному господарстві, навчальних закладах тощо.

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії.



★ **Керівники** – це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти,

начальники або завідувачі управлінь, відділів тощо), а також їх заступники.

★ **Спеціалісти** – працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними роботами: здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти, бухгалтери, нормувальники, юрисконсульты, технологи).

★ **Службовці** – працівники, які здійснюють підготовку і оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, секретарі-друкарки, касири, архіваріуси, стенографісти).

★ **Робітники** – це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту або забезпечують умови для нормального ходу виробничого

процесу. За характером виконуваних функцій робітники поділяються на основні і допоміжні.

Основні робітники беруть безпосередню участь у створенні продукції: за допомогою знарядь праці діють на предмети праці, видозмінюють їх і створюють готовий продукт. Допоміжні робітники виконують функції обслуговування основного виробництва, займаються транспортуванням, зберіганням предметів праці і готової продукції, ремонтом основних фондів.

Персонал підприємства поділяється за ⇒ **професіями**, ⇒ **спеціальностями** та ⇒ **кваліфікацією**.

|| ***Професія** – це рід трудової діяльності, для здійснення якої необхідний певний комплекс спеціальних теоретичних знань та практичних навиків (наприклад, слюсар, токар).

|| ***Спеціальність** – різновид трудової діяльності в межах професії; характеризує вузьке коло виконуваних функцій і передбачає використання спеціалізованих засобів праці (наприклад, слюсар-інструментальник, слюсар-складальник, слюсар-ремонтник; токар-револьверник, токар-карусельник, токар-розточувальник).

В кожній галузі є властиві лише їй професії та спеціальності. Разом з цим є наскрізні професії робітників та службовців, загальні для багатьох галузей.

|| ***Кваліфікація** – це рівень знань та практичних навиків, необхідний для виконання роботи певної складності. Кваліфікація робітника визначає ступінь його підготовленості до виконання ним професійних функцій відповідної складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців визначається їх рівнем освіти і досвідом роботи. Залежно від освіти і практичного досвіду спеціалістів поділяють на чотири групи:

⇒ **спеціалісти найвищої кваліфікації** (працівники, які мають наукові ступені і звання);

⇒ **спеціалісти вищої кваліфікації** (які мають базову або повну вищу спеціальну освіту і значний досвід практичної роботи);

⇒ **молодші спеціалісти** (працівники, які закінчили вищі навчальні заклади першого рівня акредитації та мають досвід практичної роботи);

⇒ **спеціалісти-практики** (працівники, які займають відповідні посади спеціалістів, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітників підприємств поділяють на чотири групи:

1. **Робітники, які виконують висококваліфіковані** (особливо складні та відповідальні) роботи (висококваліфіковані робітники) – це робітники, які пройшли тривалу (більше 2 – 3 років) спеціальну підготовку, володіють глибокими знаннями зі спеціальності, мають великий практичний досвід, періодично проходять стажування (наприклад, робітники з обслуговування, з налагодження та ремонту електронного та іншого особливо складного устаткування, виготовлення інструменту тощо).

2. **Робітники, які виконують кваліфіковані (складні) роботи** (кваліфіковані робітники) – це робітники, які отримали необхідну підготовку (не менше 1 – 2 років) і мають значний досвід роботи (наприклад, слюсарі, токарі, столяри, електрики, оператори електронно-обчислювальних машин та інші).

3. **Робітники, які виконують малокваліфіковані роботи** (малокваліфіковані робітники) – робітники, для підготовки яких достатньо кількох тижнів і які виконують нескладні роботи (копіювальники, контролери, ліфтери та інші).

4. **Робітники, які виконують прості некваліфіковані або допоміжні роботи** (некваліфіковані робітники). Виконання таких робіт не потребує спеціальної підготовки (наприклад, навантаження та розвантаження матеріалів, продукції; прибирання виробничих, службових приміщень, територій тощо).

Конкретний рівень кваліфікації робітників у певній галузі промисловості визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних характеристик робіт і професій, згрупованими за виробництвами і видами робіт у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД). Галузеві тарифно-кваліфікаційні характеристики переважно передбачають шість (вісім) кваліфікаційних груп-розрядів робіт і робітників. Відповідно до рівня кваліфікації робітникам присвоюється певний тарифний розряд.

Для визначення кваліфікаційного рівня робітників і службовців загальних (наскрізних) професій застосовується Єдина тарифна сітка, яка містить 15 тарифних розрядів. В 2003 році введена Єдина тарифна сітка для працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, в якій передбачено 25 тарифних розрядів, в тому числі для робітників – 8 тарифних розрядів.

З 1995 року введений в дію затверджений наказом Держстандарту України Класифікатор професій, який відповідає Міжнародній стандартній класифікації професій 1988 року (ISCO – 88) і використовується в

автоматизованих системах керування для вирішення таких завдань:

▷ розрахунків чисельності робітників, обліку складу та розподілу кадрів за професійними групами, планування додаткової потреби в кадрах;

▷ систематизації статистичних даних з праці за професійними ознаками;

▷ розроблення прогнозів стосовно зайнятості, доходів, охорони праці, освіти, перепідготовки кадрів, що вивільняються;

▷ вирішення питань контролю і аналізу міжнародної міграції, міжнародного набору та працевлаштування робочої сили тощо.

Класифікація професій в Класифікаторі подається за такими групами:

⇒ Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі).

⇒ Професіонали.

В цій групі об'єднані професії, що передбачають високий рівень знань в різних галузях науки. До групи належать професії, що вимагають від працівника освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста, магістра, вченого ступеня (кандидата наук, доктора наук), вченого звання (старшого наукового співробітника, доцента, професора).

⇒ Фахівці.

В цьому розділі об'єднані професії, що вимагають знань в одній або більше галузях наук і яким відповідає кваліфікація:

▷ молодшого спеціаліста;

▷ бакалавра;

▷ спеціаліста.

⇒ Технічні службовці.

Ця група об'єднує професії, що передбачають знання, необхідні для підготовки, збереження, відновлення інформації та проведення обчислень (виконання секретарських обов'язків, робота на конторських машинах, записи та опрацювання цифрових даних, обслуговування клієнтів). Це професії, до яких може бути застосований рівень кваліфікації "молодший спеціаліст", а також професії, які вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

⇒ Робітники сфери торгівлі та побутових послуг.

До цієї групи належать професії, що передбачають знання, необхідні для надання послуг чи торгівлі в крамницях та на ринках. Професії цієї групи вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

⇒ Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства,

риборозведення та рибальства.

Ці професії передбачають знання, необхідні для вирощування врожаю, розведення тварин, полювання, розведення чи добування риби; збереження та експлуатації лісів з орієнтацією на ринок і реалізацію продукції. Професії цієї групи вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

⇒ Кваліфіковані робітники з інструментом.

Професії даної групи передбачають знання, необхідні для вибору способів використання матеріалів, інструментів, визначення стадій виробничого процесу, характеристик та призначення кінцевої продукції. Для професій цієї групи необхідна повна загальна середня та професійна освіта чи повна загальна середня освіта та професійна підготовка на виробництві, а для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

⇒ Оператори та складальники устаткування і машин.

В цій групі об'єднані професії, що передбачають знання, необхідні для експлуатації та нагляду за роботою машин і устаткування та їх складання.

Для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

Професії, пов'язані з виконанням робіт середньої кваліфікації, вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

Для професій, пов'язаних з виконанням робіт низької кваліфікації, достатньо повної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

⇒ Найпростіші професії.

Професії цієї групи потребують знання для виконання простих робіт з використанням ручних інструментів, а в окремих випадках із значними фізичними зусиллями (збереження та охорона майна, прибирання приміщень, території тощо). Для виконання цих завдань достатньо неповної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

Важливе значення для ефективного управління персоналом має вивчення його структури.

|| * Структура персоналу підприємства характеризується співвідношенням між окремими групами персоналу відповідно до різних класифікаційних ознак його.

Найважливішими класифікаційними ознаками є категорії, групи робітників (основні, допоміжні), кваліфікація, вік, стать, ступінь механізації праці, стаж роботи, професії, спеціальності і т. ін.

Структура персоналу підприємства є його якісною характеристикою. Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення між його категоріями, між основними і допоміжними робітниками, частка висококваліфікованих і кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників, а також співвідношення між робітниками, зайнятими механізованою, автоматизованою і немеханізованою працею, в тому числі важкою фізичною і шкідливою працею.

Найбільшу частку (більше 80 %) в складі промислово-виробничого персоналу підприємств України займають робітники, інші категорії – керівники, спеціалісти і службовці займають менше 20 %.

Структура персоналу підприємства не є постійною. В умовах техніко-технологічного оновлення виробництва в різних галузях промисловості змінюється характер праці. Праця стає складнішою, підвищується її змістовність, в ній зростають творчі елементи. У зв'язку з цим проходять зміни в структурі персоналу, зокрема робітників:

➤ *появляються нові професії на основі сучасної техніки;*

➤ *з заміною застарілих технологій ліквідуються традиційні і формуються професії широкого профілю.*

Структура персоналу підприємств потребує подальшого поліпшення. Зокрема, необхідно збільшувати частку кваліфікованих і висококваліфікованих робітників у загальній їх чисельності, зменшувати частку робітників, зайнятих на немеханізованих (ручних) операціях, на роботах з важкими і шкідливими умовами праці. Одним із основних шляхів вирішення цього завдання є скорочення числа робітників, зайнятих на навантажувально-розвантажувальних, складських, транспортних операціях, частка яких на багатьох підприємствах ще велика через недостатній рівень механізації цих операцій.

Найбільш суттєвими факторами удосконалення структури персоналу підприємств є інноваційний характер виробництва, впровадження принципово нової техніки і технологій, пріоритетність якості продукції, що в свою чергу збільшує попит на кваліфіковану робочу силу, вимагає збільшення частки розумової праці, фахівців з вищою освітою. Це стосується, зокрема, впровадження у виробництво багатоопераційних верстатів з числовим програмним управлінням, робототехнічних і роторно-конвеєрних комплексів, гнучких автоматизованих систем,

персональних комп'ютерів тощо. Робота на такому устаткуванні передбачає уміння користуватися програмними, автоматичними пристроями. При виготовленні особливо складних видів продукції та продукції, до якості якої ставляться особливо високі вимоги, ряд виробничих операцій вимагає участі робітників найвищої кваліфікації, в тому числі з вищою освітою.

7.2. Визначення чисельності персоналу

В плануванні діяльності підприємств важливе місце належить визначенню потреби в трудових ресурсах. Планування трудових ресурсів на підприємствах починається з аналізу забезпеченості робочих місць працівниками відповідної кваліфікації та рівня їх використання.

Необхідна чисельність персоналу підприємства залежить від багатьох факторів, зокрема специфіки підприємства, його профілю, обсягу виробництва продукції, її номенклатури і складності, техніко-технологічної бази та досягнутого технічного рівня виробництва, прогресивності організації виробництва і праці тощо.

Основою для розрахунку необхідної чисельності персоналу є плановий обсяг виробництва продукції, продуктивність праці та її ріст, показники інших розділів плану підприємства (планові норми часу і виробітку, норми обслуговування устаткування і робочих місць, планові коефіцієнти виконання норм; дані про вивільнення працівників під впливом окремих техніко-організаційних факторів).

Обсяг виробництва найчастіше виражають у трудових одиницях виміру – в нормо-годинах. Нормо-години характеризують витрати нормованого робочого часу на виготовлення продукції (виконання робіт).

|| * *Витрати часу в нормо-годинах на виконання виробничої програми або на одиницю продукції називаються трудомісткістю.*

Витрати праці усіх категорій промислово-виробничого персоналу підприємства на виготовлення одиниці (або всього обсягу) продукції утворюють повну трудомісткість продукції. Складовими її частинами є технологічна трудомісткість (витрати праці основних робітників), трудомісткість обслуговування і управління (витрати праці допоміжних робітників, керівників, спеціалістів, службовців).

Чисельність персоналу планують (розраховують) окремо за кожною категорією і загальну по підприємству. При цьому розраховують явкову,

облікову і середньооблікову чисельність працівників.

Явкова чисельність – це чисельність працівників, які повинні щоденно з'являтися на роботу.

Облікова чисельність включає постійних і тимчасових працівників, прийнятих на роботу терміном на один і більше днів, у тому числі осіб, відсутніх на роботі з причин, передбачених трудовим законодавством. Це, зокрема, працівники, які перебувають у службових відрядженнях, на навчанні, виконують державні обов'язки, тимчасово непрацездатні. Враховуються і працівники, які зайняті неповний робочий день.

Середньооблікова чисельність – це число працівників, у середньому включених до списку підприємства за певний період. Розраховується відношенням сумарної кількості працівників за списком за усі календарні дні цього періоду до числа днів у періоді (число працівників за вихідний день приймається рівним числу їх за попередній робочий день).

Середньооблікова чисельність за місяць визначається як сума кількісного складу працівників за кожний календарний день місяця, поділена на кількість днів місяця. Середньооблікова чисельність працівників за рік визначається як сума середньмісячної чисельності, поділена на 12.

Розрахунок чисельності персоналу повинно передувати визначення *планового балансу (бюджету) робочого часу* одного працівника.

При плануванні балансу робочого часу в першу чергу визначають норму робочого часу за рік (номінальний фонд часу), тобто максимально можливий, без врахування невиходів, фонд робочого часу одного працівника за рік. Він рівний числу робочих днів у році. Далі визначається ефективний фонд часу роботи одного працівника (явковий фонд) як різниця між фондом робочого часу (номінальним фондом) за рік і плановими неявками в днях. До планових неявок належать неявки, дозволені законом: чергові і додаткові відпустки, відпустки у зв'язку з навчанням, з пологами, неявки через хворобу, у зв'язку з виконанням державних обов'язків, з дозволу адміністрації тощо.

Неявки у зв'язку з відпусткою планують виходячи з тривалості відпустки, встановленої для тієї чи іншої категорії (групи) працівників. Кодексом законів про працю України встановлено мінімальну тривалість щорічної оплачуваної відпустки 24 календарних дні. Деяким категоріям працівників Законом України "Про відпустки" встановлено більшу тривалість щорічних основних відпусток, а також надано право на щорічні додаткові відпустки (за роботу із шкідливими і важкими умовами праці,

за особливий характер праці, у зв'язку з навчанням тощо).

При розрахунку планового балансу робочого часу середньооблікового працівника неявки через відпустку у зв'язку з навчанням, через хворобу, у зв'язку з пологами, виконанням державних обов'язків та інші планують, виходячи з їх відсотку по відношенню до номінального фонду часу в попередньому звітному періоді. Важливо відзначити, що при плануванні неявок у зв'язку з пологами враховують зміну частки жіночої праці на підприємстві, а при плануванні невиходів через хворобу враховують зменшення їх у зв'язку з проведенням профілактичних оздоровчих заходів і поліпшенням санітарно-гігієнічних умов праці. Далі розраховують явковий (ефективний) фонд часу одного працівника в годинах. Для цього явковий фонд часу одного працівника в днях множать на середню тривалість робочого дня.

Тривалість робочого дня залежить від встановленого режиму роботи підприємства і планових втрат часу у зв'язку з скороченням тривалості робочого дня в окремих категорій робітників (зайнятих на важких і шкідливих роботах, підлітків, матерів, які годують немовлят).

Приклад розрахунку балансу робочого часу середньооблікового працівника за рік наведено в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1.

Розрахунок балансу робочого часу середньооблікового працівника (дані умовні)

Показники	Значення показників за періодами (роками)	
	звітний	плановий
Кількість календарних днів	365	366
Вихідні та святкові дні	115	114
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	250	252
Невиходи на роботу, днів. З них:		
- чергові відпустки	24	24
- відпустки у зв'язку з навчанням	2,5	2,5
- неявки у зв'язку з захворюванням	7	6
- неявки у зв'язку з пологами	1,5	1,5
- виконання державних обов'язків	1	1
- з дозволу адміністрації	1	1
Явковий робочий час, днів	213	216
Середня тривалість робочого дня, годин	7,93	7,95
Ефективний фонд часу за рік, годин	1689	1717

Для розрахунку загальної чисельності промислово-виробничого персоналу на підприємствах застосовують два методи:

1. метод коригування базової чисельності;
2. метод розрахунку на основі повної трудомісткості виготовлення продукції.

Розрахунок загальної чисельності персоналу *методом коригування базової чисельності* здійснюється за формулою:

$$Ч_{пл} = \frac{Ч_б \cdot \Delta Q}{100} \pm \Delta Ч, \quad (7.1)$$

де $Ч_{пл}$ – необхідна загальна чисельність промислово-виробничого персоналу в плановому періоді, осіб;

ΔQ – плановий темп росту обсягу виробництва продукції, %;

$\Delta Ч$ – зміна (економія або збільшення) чисельності в плановому періоді за пофакторним розрахунком можливого росту продуктивності праці, осіб.

При застосуванні *методу розрахунку на основі повної трудомісткості продукції*, який є точнішим порівняно з методом коригування, формула для визначення загальної чисельності персоналу має вигляд:

$$Ч_{пл} = \frac{t_{сум}}{T_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (7.2)$$

де $t_{сум}$ – повна (сумарна) трудомісткість виробничої програми в плановому періоді (яка включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування виробництва та управління ним), нормо-годин;

$T_{эф}$ – ефективний фонд часу роботи одного середньооблікового працівника в плановому періоді, годин;

$K_{вн}$ – очікуваний коефіцієнт виконання норм у плановому періоді.

Облікова чисельність робітників на нормованих операціях $Ч_{р.н}^o$ розраховується за формулою:

$$Ч_{р.н}^o = \frac{\sum_{i=1}^n t_i \cdot m_i}{T_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (7.3)$$

де t_i – трудомісткість i -го виду виробу, нормо-годин;

m_i – кількість виробів i -го виду, одиниць;

n – кількість видів виробів;

$T_{эф}$ – ефективний фонд часу роботи одного робітника за рік, годин;

$K_{вн}$ – плановий коефіцієнт виконання норм виробітку робітниками даної професії.

Облікову чисельність робітників на нормованих машинних операціях $Ч_{р.н.м}^o$ визначають за формулою:

$$Ч_{р.н.м}^o = \frac{T_p \cdot Ч_{бр} \cdot K_{зм}}{T_{эф} \cdot K_{вн}} \cdot K_y, \quad (7.4)$$

де K_y – кількість одиниць устаткування, необхідного для виконання річної програми;

T_p – фонд часу роботи одиниці устаткування за рік, годин (в одну зміну);

$Ч_{бр}$ – чисельність бригади, яка обслуговує одиницю устаткування, осіб;

$K_{зм}$ – коефіцієнт змінності роботи устаткування.

Чисельність робітників на ненормованих операціях визначають на основі даних про загальне число робочих місць (кількість об'єктів, що обслуговуються) $K_{р.м}$, діючих норм обслуговування (кількість об'єктів на одного робітника) $H_{об}$, змінності роботи $K_{зм}$ і коефіцієнта переводу явкової чисельності в облікову $K_{об}$:

$$Ч_{р.об}^o = \frac{K_{р.м} \cdot K_{зм}}{H_{об}} \cdot K_{об}. \quad (7.5)$$

Коефіцієнт $K_{об}$ розраховують за формулою

$$K_{об} = \frac{100}{100 - B_n}, \quad (7.6)$$

де B_n – плановий відсоток невиходів робітників на роботу.

Чисельність робітників на ненормованих операціях, де неможливо встановити норми обслуговування, визначають за формулою:

$$Ч_{р.н.н}^o = K_{р.м} \cdot K_{зм} \cdot K_{об}. \quad (7.7)$$

Явкове число робітників $Ч_p^я$ визначається виходячи із облікової чисельності $Ч_p^o$ і коефіцієнта явки $K_я$:

$$Ч_p^я = Ч_p^o \cdot K_я. \quad (7.8)$$

Коефіцієнт явки розраховують відношенням ефективного фонду часу одного робітника за рік $T_{эф}$ до номінального фонду робочого часу за рік $T_{ном}$:

$$K_я = \frac{T_{эф}}{T_{ном}}. \quad (7.9)$$

Чисельність керівників, спеціалістів і службовців розраховують на основі діючих в галузях типових структур апарату управління (типових штатних розкладів) і нормативів чисельності. Слід відзначити, що типові структури (штатні розклади) використовуються як орієнтири, а для

планування чисельності апарату управління на окремих об'єктах необхідна їх прив'язка до конкретних умов виробництва.

Якщо розрахована планова чисельність персоналу більша від наявної на підприємстві, виникає потреба в додатковій їх чисельності. Її визначають як різницю між розрахованою плановою і фактичною чисельністю на початок планового періоду за кожною категорією працівників.

Основний метод визначення потреби трудових ресурсів – балансовий. В *балансах трудових ресурсів* потреба в персоналі визначається за окремими категоріями професіями, спеціальностями і кваліфікацією. Додаткова потреба персоналу виникає не лише у зв'язку з ростом обсягу виробництва, зміною її номенклатури, а і внаслідок руху персоналу на підприємстві. В основному це планове переміщення працівників: вибуття у зв'язку з переведенням на роботу на інші підприємства і організації, призовом на військову службу, вступом до вищих навчальних закладів з відривом від виробництва, закінченням терміну договору (контракту), виходом на пенсію і іншими причинами, передбаченими чинним законодавством. Разом з цим на підприємствах має місце позапланове вибуття працівників – звільнення за порушення трудової дисципліни, прогули, у зв'язку з невідповідністю кваліфікації, за власним бажанням працівника, у зв'язку з рішенням судових органів. Вибуття працівників за такими причинами називають *плинністю персоналу*.

Плинність персоналу негативно позначається на роботі підприємства: порушує установлений ритм роботи, призводить до значних втрат робочого часу, зниження продуктивності праці, зменшення обсягу випуску продукції.

7.3. Управління персоналом підприємства

В ринкових умовах господарювання істотно зростає роль трудових ресурсів. Вдало підібрати колектив працівників – важливе завдання кожного керівника, підприємця, відповідної кадрової служби підприємства, фірми. Кадрова політика на підприємстві повинна бути спрямована на підбір команди однодумців і партнерів, здатних розуміти і реалізувати складні виробничі завдання, зацікавлених у високих виробничих результатах.

Головна мета кадрової політики полягає в забезпеченні робочих місць і посад персоналом відповідної кваліфікації, грамотне і ефективне його використання.

Кадрова політика спрямована на виконання таких основних функцій:
⇒ формування колективу персоналу підприємства у відповідності з потребами виробництва за необхідними категоріями, професіями, спеціальностями, кваліфікацією;

⇒ забезпечення сприятливих умов праці, безпеки та охорони праці;
⇒ створення та застосування дієвої та ефективної системи мотивації праці;

⇒ оцінка ділових якостей працівників, просування по службі, підвищення професійної майстерності і кваліфікації їх;

⇒ регулювання руху персоналу з метою зменшення плинності і створення стабільних виробничих колективів, забезпечення матеріальної і соціальної захищеності працівників;

⇒ удосконалення трудових відносин, формування сприятливого психологічного мікроклімату в колективі;

⇒ залучення працівників до управління виробництвом.

Для реалізації головної мети і функцій кадрової політики на підприємствах розробляються і застосовуються системи управління персоналом.

Основні завдання системи управління персоналом

- аналіз забезпеченості робочих місць персоналом відповідної кваліфікації
- аналіз умов праці
- аналіз трудових відносин в колективі
- комплексна оцінка персоналу, результатів праці
- визначення потреби в персоналі на перспективу, розробка плану (шляхів) задоволення потреб
- набір персоналу та його облік (відбір, наймання, професійна орієнтація, адаптація)
- підготовка персоналу, підвищення кваліфікації, перепідготовка кадрів; стимулювання праці, розробка дієвої і ефективної системи стимулювання
- вдосконалення організації якості праці, створення найбільш сприятливих умов праці, введення раціональних графіків роботи, режимів праці і відпочинку на виробництві
- вдосконалення трудових процесів шляхом розробки і впровадження найбільш раціональних методів і прийомів праці
- створення необхідної соціальної інфраструктури
- залучення працівників до управління виробництвом, участі у прибутках

Аналіз забезпеченості підприємства персоналом починається з вивчення відповідності фактичної чисельності плановій потребі в них як в цілому, так і за окремими категоріями і групами. Відхилення фактичної чисельності від планової прийнято називати абсолютним. Крім абсолютного відхилення визначають і відносне відхилення робітників $\Delta \mathcal{C}_{p, \text{відн.}}$ як різницю між фактичною середньообліковою чисельністю робітників і плановою, скоригованою на коефіцієнт виконання плану по випуску продукції:

$$\Delta \mathcal{C}_{p, \text{відн.}} = \mathcal{C}_{p, \text{ф.}} - \mathcal{C}_{p, \text{пл.}} \cdot K_{\text{в.пр.}}, \quad (7.10)$$

де: $\mathcal{C}_{p, \text{ф.}}$ – середньооблікова чисельність робітників за звітом (фактична);
 $\mathcal{C}_{p, \text{пл.}}$ – середньооблікова чисельність робітників за планом;
 $K_{\text{в.пр.}}$ – коефіцієнт виконання плану по випуску продукції.

Аналіз співвідношення основних і допоміжних робітників проводиться за системою показників:

1. *Частка основних і допоміжних робітників* в загальній чисельності робітників;

2. *Коефіцієнт насиченості виробництва робітниками допоміжних і обслуговуючих цехів* $K_{\text{н.в.р.}}$, який визначається відношенням чисельності робітників допоміжних і обслуговуючих цехів і служб $\mathcal{C}_{p, \text{д.ц.}}$ до числа робітників основних цехів $\mathcal{C}_{p, \text{о.ц.}}$:

$$K_{\text{н.в.р.}} = \frac{\mathcal{C}_{p, \text{д.ц.}}}{\mathcal{C}_{p, \text{о.ц.}}} \quad (7.11)$$

3. *Коефіцієнт допоміжної робочої сили* $K_{\text{д.р.}}$, який характеризує число допоміжних і обслуговуючих робітників в розрахунку на одного основного робітника по підприємству в цілому або по цеху:

$$K_{\text{д.р.}} = \frac{\mathcal{C}_{p, \text{д.}}}{\mathcal{C}_{p, \text{о.}}}, \quad (7.12)$$

де $\mathcal{C}_{p, \text{д.}}$ – число допоміжних та обслуговуючих робітників цеху або підприємства;
 $\mathcal{C}_{p, \text{о.}}$ – число основних робітників цеху або підприємства.

Важливою є оцінка якісної характеристики складу персоналу – склад персоналу за віком, статтю, стажем, роботи, рівнем освіти, кваліфікації тощо.

Узагальнюючим показником, який характеризує кваліфікаційний

склад робітників, є середній тарифний розряд $K_{\text{кв.}}$, який визначається як середньозважена арифметична величина за формулою:

$$K_{\text{кв.}} = \frac{\sum_{i=1}^n \mathcal{C}_{p_i} \cdot p_i}{\sum_{i=1}^n \mathcal{C}_{p_i}} \quad (7.13)$$

де \mathcal{C}_{p_i} – чисельність робітників i -го розряду,
 p_i – розряд робітників,
 n – число розрядів від 1 до n .

Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт визначають показником $K_{\text{відн.кв.}}$:

$$K_{\text{відн.кв.}} = \frac{K_{\text{к.в.}}}{p_{p.c.}}, \quad (7.14)$$

де $p_{p.c.}$ – середній тарифний розряд робіт.

Аналіз руху персоналу на підприємстві проводять за допомогою показників:

1. *Коефіцієнт обороту персоналу по прийому* $K_{\text{пр.}}$:

$$K_{\text{пр.}} = \frac{\mathcal{C}_{\text{пр.}}}{\mathcal{C}_0}, \quad (7.15)$$

де $\mathcal{C}_{\text{пр.}}$ – чисельність прийнятих на роботу працівників за рік;

\mathcal{C}_0 – середньооблікова чисельність персоналу.

2. *Коефіцієнт обороту персоналу по звільненню* $K_{\text{зв.}}$

$$K_{\text{зв.}} = \frac{\mathcal{C}_{\text{зв.}}}{\mathcal{C}_0}, \quad (7.16)$$

де $\mathcal{C}_{\text{зв.}}$ – чисельність звільнених працівників з різних причин за рік;

3. *Коефіцієнт плинності персоналу* $K_{\text{пл.}}$:

$$K_{\text{пл.}} = \frac{\mathcal{C}_{\text{зв.п.пл.}}}{\mathcal{C}_0}, \quad (7.17)$$

де $\mathcal{C}_{\text{зв.п.пл.}}$ – чисельність звільнених за рік працівників поза планом (за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни та інших причин, не пов'язаних з виробництвом).

Втрати підприємства від плинності персоналу включають:

а) втрати робочого часу $T_{\text{втр.}}(\text{днів})$:

$$T_{втр.} = Ч_{зв.п.пл.} \cdot D_{н.втр.}, \quad (7.18)$$

де $D_{н.втр.}$ – час на заміщення необхідною робочою силою одного звільненого, днів;

б) втрати продукції $Q_{втр.}$:

$$Q_{втр.} = T_{втр.} \cdot B_{пл.}, \quad (7.19)$$

де $B_{пл.}$ – плановий виробіток на одного працюючого за день, грн.

4. Коефіцієнт стабільності персоналу $K_{ст.}$:

$$K_{ст.} = \frac{Ч_{пост.}}{Ч_о} \quad \text{або} \quad K_{ст.} = 1 - \frac{Ч_{зв.п.пл.}}{Ч_о + Ч_{пр.}}, \quad (7.20)$$

де $Ч_{пост.}$ – число постійних працівників, які є в списковому складі підприємства цілий рік.

5. Коефіцієнт змінюваності персоналу $K_{зм.п.}$, який визначається відношенням більшого з двох чисел – прийнятих і звільнених – до середньооблікової чисельності персоналу.

6. Середній стаж роботи працівників на даному підприємстві (“відданість” персоналу) – відношення загальної суми років роботи всього персоналу на даному підприємстві до середньооблікової чисельності.

Розглянуті вище показники характеризують потенціал трудових ресурсів, його стан, відданість умовам виробництва. Ефективність використання персоналу підприємства виявляється через показники результативності його праці та діяльності підприємства в цілому (продуктивність праці, ефективність використання робочого часу, прибуток та інш.).

В реалізації головної мети кадрової політики важливе місце займає набір необхідних підприємству категорій персоналу, підготовка, підвищення кваліфікації та перепідготовка кадрів.

Підбір працівників підприємства здійснюється як самостійно, так і за сприяння державних центрів зайнятості, державних та комерційних бюро працевлаштування, регіональних бірж праці.

Підготовка кадрів для підприємства здійснюється в системі державних і недержавних навчальних закладів.

Основні форми підготовки кваліфікованих робітників:

⇒ через систему навчальних закладів (училища, коледжі, технікуми);

⇒ індивідуальне, бригадне та курсове навчання учнів безпосе-

редньо на підприємстві.

Підготовка спеціалістів здійснюється вищими навчальними закладами як за державним замовленням, так і на основі договорів, укладених між підприємствами, організаціями і навчальними закладами (державними і недержавними).

Важлива умова ефективного функціонування сучасного виробництва – систематичне підвищення кваліфікації працівників.

Основні форми підвищення кваліфікації робітників

- школи з вивчення передових методів і прийомів праці
- виробничо-технічні курси
- курси з оволодіння суміжними спеціальностями
- курси цільового призначення
- курси економічних знань (бізнес-курси)
- курси бригадирів та ін.

Для підвищення кваліфікації і перепідготовки спеціалістів створена мережа курсів, факультетів, бізнес-шкіл, шкіл менеджменту, маркетингу, підприємництва, семінарів, навчальних центрів тощо; на підприємствах проводяться спеціальні тренінги, рольові ігри, ротація керівників структурних підрозділів на певний період.

Реалізація таких функцій кадрової політики підприємства, як добір кадрів, адаптація, професійне навчання, підвищення кваліфікації, активізація діяльності персоналу повинна ґрунтуватися на знанні та вмілому використанні психологічних чинників, на сучасній стратегії менеджменту.

Резюме

- ① Персонал є важливою складовою ресурсного забезпечення діяльності підприємства, основною рушійною силою виробництва. В основу існуючої класифікації персоналу підприємства покладений принцип участі працівників у виробничій діяльності, тобто функціональний критерій. Важливими класифікаційними ознаками персоналу є також професія, спеціальність, кваліфікація, вік, стать та інші.
- ② Потреба в персоналі на підприємстві визначається за окремими категоріями, а категорії робітників – за професіями, спеціальностями, кваліфікацією. Основою для розрахунку необхідної чисельності працюючих є обсяг

виробництва продукції, рівень продуктивності праці та діючі на підприємстві трудові норми: трудомісткість продукції, норми часу і виробітку, норми обслуговування, норми використання робочого часу та ін.

- ③ *Кадрова політика підприємства спрямована на забезпечення найбільш ефективного використання трудових ресурсів і реалізується відповідними функціональними кадровими службами (відділами кадрів і соціальних питань, відділами підготовки кадрів) у взаємодії з іншими структурними підрозділами підприємства. Розроблені з цією метою системи управління персоналом, які включають розгалужену низку функціональних підсистем, покликані вирішувати широке коло завдань з формування трудового колективу та його розвитку, вдосконалення трудових відносин, стимулювання праці, вироблення стратегії управління персоналом, забезпечення сприятливих умов для досягнення високих виробничих результатів.*
- ④ *Підготовка кваліфікованих робітників для підприємств здійснюється в системі навчальних закладів (училища, коледжі, технікуми) і безпосередньо на підприємстві у формі індивідуального, бригадного чи курсового навчання. Спеціалістів різних спеціальностей готують вищі навчальні заклади. Для підвищення кваліфікації створена мережа навчальних закладів: для робітників – школи з вивчення передових методів і прийомів роботи, виробничо-технічні курси, курси з оволодіння суміжними спеціальностями, курси цільового призначення, курси економічних знань, курси бригадирів тощо; для спеціалістів – курси та факультети підвищення кваліфікації та перепідготовки, семінари, навчальні центри та ін.*



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Яка роль трудових ресурсів у забезпеченні діяльності підприємства?
2. Чи є різниця між поняттями “трудові ресурси”, “персонал”, “кадри”?
3. Які ознаки покладені в основу класифікації персоналу?
4. Чим відрізняється спеціальність від професії?
5. Від чого залежить кваліфікація робітників, спеціалістів?
6. Які класифікаційні ознаки покладені в основу визначення структури персоналу?
7. Для чого потрібне знання структури персоналу?
8. Яка різниця між явковою і обліковою чисельністю персоналу?
9. Що таке баланс робочого часу одного працівника і для чого потрібно його розраховувати?
10. Як визначити ефективний фонд часу робітника?

11. Як розраховується потреба в персоналі?
12. Які показники використовують для аналізу забезпеченості підприємства персоналом?
13. За якими показниками аналізують рух персоналу на підприємстві?
14. Що таке плинність персоналу і в чому її негативний вплив на виробництво?
15. Що таке кадрова політика підприємства?
16. В чому полягає значення і зміст системи управління персоналом?
17. Які сучасні форми підготовки і підвищення кваліфікації кадрів?



Завдання, вправи, тести

1. Трудові ресурси країни (регіону) – це:
 - а) працездатна частина населення, яка здатна до трудової діяльності;
 - б) все населення країни (регіону);
 - в) населення країни (регіону), яке залучене до трудової діяльності.
2. Персонал основної діяльності підприємства:
 - а) працівники основних виробництв;
 - б) працівники допоміжних і обслуговуючих виробництв;
 - в) працівники основних, допоміжних і обслуговуючих виробництв, науково-дослідних, управлінських підрозділів.
3. Категорії промислово-виробничого персоналу підприємства:
 - а) робітники;
 - б) працівники апарату управління;
 - в) спеціалісти;
 - г) керівники;
 - д) службовці.
4. До категорії “керівники” належать:
 - а) директори, начальники цехів;
 - б) інженери, бухгалтери, економісти;
 - в) старші майстри, майстри дільниць;
 - г) головний інженер, головний економіст, головний бухгалтер, головний механік;
 - д) юристконсульт, нормувальники.
5. До категорії “робітники” належать:
 - а) працівники, зайняті виготовленням основної продукції;
 - б) працівники, зайняті виготовленням основної і неосновної продукції, обслуговуванням виробництва, зайняті виконанням допоміжних робіт і наданням послуг;
 - в) працівники, зайняті створенням матеріальних цінностей.
6. До категорії “спеціалісти” належать:
 - а) працівники, зайняті виготовленням найскладнішої продукції;

б) працівники, які здійснюють підготовку необхідної документації, оформлення її, виконують канцелярські роботи;

в) працівники, зайняті організацією виробництва, плануванням і аналізом діяльності підприємств, виконанням науково-дослідних, конструкторських робіт, розробкою технологічних процесів, організацією технічного обслуговування і ремонту устаткування.

7. До категорії “службовці” належать:

а) працівники, які здійснюють облік результатів і займаються аналізом виробничо-господарської діяльності підприємства;

б) працівники, які виконують функції обслуговування основного виробництва;

в) працівники, зайняті підготовкою і оформленням документації, креслярськими роботами, деякими адміністративно-господарськими роботами.

8. Кваліфікація робітника – це:

а) рівень його освіти;

б) рівень знань і умінь виконувати роботи відповідної складності;

в) конкретний вид його трудової діяльності.

9. Основою для розрахунку необхідної чисельності персоналу підприємства є:

а) плановий обсяг випуску продукції;

б) рівень продуктивності праці та її ріст;

в) норми часу, виробітку, обслуговування;

г) рівень виконання норм виробітку;

д) баланс робочого часу працівника.

10. Основою для розрахунку необхідної чисельності робітників на нормованих операціях є:

а) трудомісткість виробничої програми в плановому періоді;

б) норми обслуговування;

в) штат обслуговування устаткування;

г) ефективний фонд часу одного робітника в плановому періоді;

д) коефіцієнт виконання норм виробітку.

11. Основою для розрахунку необхідної чисельності робітників на ненормованих операціях є:

а) трудомісткість виробничої програми в плановому періоді;

б) норми обслуговування;

в) змінність роботи;

г) кількість робочих місць;

12. Виберіть показники, які характеризують стан і рух персоналу на підприємстві:

а) рівень продуктивності праці;

б) коефіцієнт обороту персоналу по прийому;

в) коефіцієнт обороту персоналу по звільненню;

г) коефіцієнт плинності персоналу;

д) коефіцієнт стабільності персоналу.

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

8.1. Суть, роль і значення інформаційних ресурсів підприємства.

8.2. Види інформаційних ресурсів та їх використання у діяльності підприємства.

8.3. Інформатизація управлінської діяльності та використання сучасних інформаційних технологій в управлінні підприємством.

8.4. Особливості управління ресурсами ІСУП.

СУТТЕВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

☞ визначення та змістовне наповнення таких понять, як: інформація, інформаційні ресурси, інформаційна технологія, інформаційна система, інформаційна система управління підприємством (ІСУП);

☞ склад основних груп елементів ІСУП, які визначають рівень використання інформаційних ресурсів;

☞ систему показників, які дають змогу оцінити рівень використання ресурсів ІСУП;

☞ основні підходи щодо підвищення ефективності використання інформаційних ресурсів.

☞ розрізняти інформаційні ресурси від інформації;

☞ визначати вплив факторів, що формують вартісну оцінку інформації;

☞ використовувати системний підхід щодо оцінювання ресурсів ІСУП;

☞ формувати підходи і визначати шляхи покращання використання інформаційних ресурсів підприємства.

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • інформація • інформаційні ресурси • господарський облік | <ul style="list-style-type: none"> • інформаційна технологія • інформаційна система • управління підприємством |
|---|---|

8.1. Суть, роль і значення інформаційних ресурсів підприємства

Сьогодні інформація є четвертим рівноважливим ресурсом підприємства і невід’ємним фактором діяльності поряд із фінансовими, матеріальними і трудовими ресурсами.

** Під інформацією розуміють довільні відомості про будь-яку подію, процес, об’єкт, які є предметом сприйняття, передавання, перетворення, збереження чи використання.*

Інформація може бути кількісною і якісною. *Кількісна інформація* відображається числами. *Якісна інформація* — це візуальні чи інші враження від розмов, телевізійних програм, газетних повідомлень. Інформація відображає об’єктивну реальність і фіксується на фізичних носіях. На підприємстві інформація повинна мати цільове призначення — важливе для прийняття рішення (наприклад, ціни на ринку металів є інформацією для підприємства настільки, наскільки вони потрібні під час прийняття рішення).

Первинна інформація часто представляється у вигляді сукупності даних. Наприклад, оперативна облікова інформація розкриває щоденні операції підприємства і представляється первинними документами (**виписки з розрахункового рахунку банку, *прибуткові і видаткові касові ордери, *прибуткові і видаткові накладні на товари, *матеріали* тощо) і є основою для господарського обліку. Дані фіксуються у визначеній формі на фізичних носіях і можуть використовуватися в подальшому для наступного оброблення, збереження і передавання. Їх можна розглядати, як сировину для виробництва інформації. В результаті оброблення дані набувають змісту, тобто стають інформацією. Важливість інформації для діяльності підприємства зростає у відповідності з об’єктивними вимогами виробництва і реалізації продукції, ускладненням господарських зв’язків, підвищенням ролі споживача у формуванні техніко-економічних чи інших параметрів продукції.

** Інформаційні ресурси підприємства – це сукупність інформації, яку можна отримати на підприємстві.*

Інформаційні ресурси існували завжди, але до вступу людства в інформаційну фазу розвитку ці ресурси в силу своєї специфіки не розглядалися як економічна категорія. Інформаційні ресурси можуть бути реальними та віртуальними. *Реальні* – це ті, які на момент потреби в них містяться на підприємстві. *Віртуальні* – це ті, яких на момент потреби в них реально на підприємстві немає, але вони можуть бути отримані ззовні чи розраховані за допомогою інформаційної системи управління підприємством (ІСУП). Ця інформація може бути отримана із зовнішніх джерел в рамках певних правил або за рахунок залучення автоматизованого оброблення наявної інформації і вироблення якісно нової.

Увага!

Одним із найважливіших питань формування інформаційних ресурсів є визначення вартості інформації.

Інформація має свої особливості і тому не підпорядковується тим же принципам, що й матеріальні ресурси. Для вимірювання інформації недоцільний поділ на біти чи стандартні машинописні сторінки. Адже інформація не зводиться лише до кількісних характеристик, бо її якість різна. Тому під обсягом інформації розуміють розмаїтість знань про навколишнє середовище, що описують його з достатньою повнотою. Складність оцінювання інформації пояснюється такими причинами:

1. Питання власності на інформацію цілком не вирішено, оскільки:
 - використання інформації одним споживачем не суперечить використанню іншими;
 - інформація, закладена у певному продукті, не може зберігатися у таємниці протягом тривалого часу;
 - інформація, на відміну від інших товарів, не відчужується від виробника – її виробництво і споживання практично нерозривні;
 - практично відсутня властивість “витрачання” інформації;
 - постачальник не позбавляється інформації, а тиражує її серед споживачів, які отримують до неї доступ після купівлі.
2. На відміну від матеріального виробництва, розповсюдження і тиражування інформаційного продукту дешеве, а для його створення потрібні значні, хоча і одноразові кошти.

3. Вартість інформації, на яку опираються у торгівлі інтелектуальними продуктами динамічно змінюється протягом їх життєвого циклу, що пов'язано з моральним старінням.

4. Інформація одночасно є складовою частиною кінцевої продукції і елементом організування процесу виробництва.

5. Для інформації характерне урізноманітнення форм її представлення для створення додаткових послуг чи супровідних продуктів з метою ширшого охоплення різних груп споживачів.

Практичне вирішення питань оцінювання інформації пов'язане з джерелом виникнення, для чого потрібно окремо розглядати внутрішню і зовнішню інформацію.

Внутрішня інформація підприємства формується сукупністю структурних підрозділів за визначених технологічних, соціальних, економічних відносин між ними. Вона потрібна для забезпечення ефективної діяльності підприємства. Внутрішня інформація, як правило, достовірно і повно відображає стан підприємства. Її оброблення здійснюється за допомогою стандартних формалізованих процедур. Внутрішні дані формально можуть вважатися новою інформацією, оскільки раніше не були відомі керівництву підприємства, а тому можуть покращувати якість управлінських рішень. Наприклад, поліпшення інформаційного забезпечення організування товаропотоків може забезпечити більший економічний ефект, ніж зібрані відомості про стан ринку. Чітко сформулювати методи визначення вартості інформації для підприємства можна лише з позиції оцінювання можливого прибутку або економії від її використання. У більшості випадків вартість внутрішньої інформації для підприємства визначається затратами праці, вкладеними у її виробництво.

Зовнішня інформація утворюється під впливом неконтрольованих факторів і сил, які діють за межами підприємства. Це економічні, соціальні, технологічні, політичні та інші відносини підприємства з клієнтами, постачальниками, посередниками, конкурентами, державними органами тощо. Зовнішня інформація зменшує невизначеність стану підприємства в навколишньому середовищі, а отже, забезпечує заданий рівень конкурентноспроможності шляхом визначення нових напрямів діяльності й формування економічної політики на основі її аналізу, проведення аналізу діяльності конкурентів, вивчення кон'юнктури ринку з метою забезпечення переваг у конкурентній боротьбі, вдосконалення асортименту та якості товарів і послуг, технології

виробництва, використання досягнень науково-технічного прогресу тощо. Мінімальна потреба у зовнішній інформації на підприємстві визначається максимально допустимим рівнем невизначеності про навколишнє середовище без втрати конкурентноспроможності.

Спроможність обробити і використати інформацію обумовлює раціональну величину витрат підприємства для придбання зовнішньої інформації. Найчастіше підприємства виділяють стільки ж коштів, скільки й у минулі періоди часу. Тобто, вони виходять із таких міркувань, що якщо обсяг виділених коштів зменшити, тоді інформації для ухвалення рішення може не вистачити і підприємство зазнає збитків. Збільшення витрат на інформацію може призвести до успіху, але лише тоді, коли вся додатково добута інформація буде адекватно сприйнята і перероблена СУП. Часто ціна інформації визначається як сума витрат на її створення чи придбання плюс визначена норма прибутку. Для підприємства ціною зовнішньої інформації буде вартість її придбання ззовні. Часто ціна інформації не має прямого зв'язку з вартістю її створення, зберігання або оброблення, а залежить від місця, часу і способу її придбання. Граничною вартістю інформації є величина економії чи прибутків, отримана від її використання.

Існують проблеми використання інформації, адже вона несе в собі ряд якісних розходжень. Хоча інформація сприяє зменшенню рівня ризику при прийнятті рішення, вона має неоднозначний характер. Ця неоднозначність полягає в тому, що даних, які об'єктивно відбивають існуючі факти, для ухвалення рішення недостатньо, потрібна ще їхня відповідна інтерпретація, тобто створення і дослідження моделі поведінки підприємства і його зовнішнього середовища. Щоб така інтерпретація знижувала рівень невизначеності стану підприємства, краще відображала реальний стан справ і була корисною для практичного прийняття рішень, постійно необхідна додаткова інформація. Придбання додаткової інформації призводить, як правило, до значних витрат. Очевидно, що для максимального зменшення невизначеності при прийнятті рішень буде потрібна безмежна кількість інформації. Причому заздалегідь невідомо, чи прибуток, отриманий від залучення інформації, окупить витрати, пов'язані з її одержанням. Можна констатувати:

⇒ потреби в інформації практично не визначені структурно і не обмежені обсягами;

⇒ ефективність використання інформації неоднакова, а її гранична вартість залежить від ряду внутрішніх і зовнішніх

Фактори оцінювання інформації.

Табл. 8.1.

Фактор	Змістове наповнення фактора
Обсяг інформації	Характеризує сукупність інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень і визначається з 2-х позицій: 1) обсяг символічної інформації, що отримується, визначається кількістю знаків, символів, літер (в байтах); 2) обсяг інформації, що сприймається, залежить від змістовного наповнення, тобто форми представлення (графіки, текст, формули, таблиці), необхідного часового інтервалу для опрацювання, складності сприйняття, індивідуальних характеристик інформанта. Обсяг інформації може якісно оцінюватися щодо сприйняття її змістовного наповнення по таких рівнях: інформаційна надлишковість; необхідний матеріал; недостатність інформації.
Достовірність інформації	Залежить від таких чинників: кількість осіб, що займаються її формуванням, опрацюванням, трансформуванням; методика опрацювання інформації; час підготовки і надходження інформації. Достовірність інформації оцінюється за 3 рівнями: абсолютна (100%); довірча (менше 100% і до 80%); негативна – (менше 80%).
Цінність інформації	Інформація як товар має споживчу вартість. Характеризується зниженням рівня витрат ресурсів за рахунок прийняттям вірних управлінських рішень. Цінність інформації можуть характеризувати такі 5 рівнів: нульовий; малий (скорочення рівня витрат менше ніж на 10 %); середній, високий (скорочення рівня витрат більш ніж у 2 рази); дуже високий (скорочення рівня витрат більш, як у 10 разів).
Насиченість інформації	Визначається відношенням корисної інформації до фонові. Фонова інформація використовується для кращого сприйняття корисної інформації за рахунок підняття емоційного рівня чи попереднього зосередження для кращого сприйняття корисної інформації. Насиченість прийнято оцінювати 3-ма рівнями: високий (в межах 100-80%), нормативний (в межах 50-80%), низький (менше 50 %).
Відкритість інформації	Визначає коло осіб (різним контрагентам) для представлення інформації. Як правило, прийнято виділяти 3 рівні відкритості: таємна (закрита); конфіденційна (для службового користування); відкрита (публічна) - відбиває інтереси суспільства, окремих осіб, не має обмежень у використанні.
Зрозумілість інформації	Визначає властивість корисності для прийняття рішення, тобто інформація повинна бути зрозумілою для всіх, хто має достатній рівень знань, щоб досягнути її характер і зміст. За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку недопустимо подавати у фінансових звітах інформацію, яка є незрозумілою для користувачів. Зрозумілість інформації можна оцінювати, як загальнозрозумілою для працівників управління та професійно-орієнтованою для інженерно-орієнтованих працівників управління.
Своєчасність інформації	Інформація використовується з метою прогнозування та звірки результатів. А тому для користувачів більш цінною є та інформація, якою вони можуть володіти у потрібний їм момент часу. Запізнена інформація не має значимого практичного значення.

чинників, вплив яких не детермінований;
⇒ інформація несе в собі ряд розходжень щодо інтерпретації її змісту.

На кожному підприємстві виробляються власні методики класифікації інформації за важливістю, способів її добору і сортування, а також ранжування. В основі таких методик покладено завдання визначення якісних характеристик інформації. На підприємстві це завдання вирішується з врахуванням впливу таких якісних факторів, як: обсяг, достовірність, цінність, насиченість та відкритість інформації тощо (табл. 8.1.).

Класичні нормативні посібники з торгівлі інформацією, як правило, дотримуються розглянутої вище схеми – встановлення плати за інформацію відповідно до трудових витрат на її створення чи отримання і радять не захоплюватися визначенням вартості інформації “по конкретному результату”. Подальша проблема вибору зводиться до того, якими шляхами можна одержати необхідну інформацію і який з них найбільш вигідний.

8.2. Види інформаційних ресурсів та їх використання у діяльності підприємства

Інформаційний попит, який виникає в процесі управління, визначається інформаційними потребами, які зумовлюють його зміст, обсяг, структуру і динаміку. Сферу охоплення інформаційного попиту визначають основні функції функціонування підприємства. В умовах ринку слід виділити три основні групи численних користувачів інформації:

- ⇒ внутрішні, які безпосередньо працюють на підприємстві;
- ⇒ зовнішні прями, які знаходяться за межами фірми, але мають пряму фінансову зацікавленість в його діяльності;
- ⇒ зовнішні непрямі, які мають непряму зацікавленість.

Першу групу користувачів складають посадові особи, які несуть відповідальність за ведення справ та за досягнення поставлених перед підприємством цілей. Як правило, це менеджери або підприємці, яким постійно необхідно вирішувати проблеми: що робити, яким чином, і чи будуть результати відповідати встановленим цілям. Наприклад, чи є в наявності на підприємстві достатня кількість коштів у готівковій формі тощо. Успіх управлінської діяльності, як правило, залежить від ступеня обґрунтованості (доцільності) та своєчасності прийняття менеджерами управлінських рішень, які ґрунтуються саме на даних фінансового

(бухгалтерського) обліку.

Друга група користувачів – це, насамперед, вкладники капіталу (засновники, акціонери), різні кредитори, а також – постачальники, банки, фінансові, страхові компанії тощо. Акціонери вивчають інформацію про прибутковість фірми, так як від цього залежить розмір дивідендів на акції; кредитори зацікавлені, головним чином, у наявності достатньої кількості коштів на підприємстві для сплати у встановлені терміни відсотків за позиками та виплати суми боргу.

Третя група користувачів – це податкова служба; статистичні та урядові структури; фондові біржі; факторингові компанії; потенційні іноземні спонсори або інвестори; державні структури, які здійснюють контроль за експортом та імпортом; профспілки (трудові колективи) самого підприємства; різноманітні фінансові радники та інші.

В цілому інформаційний попит можна поділити на *суб'єктивний* – з боку споживачів інформації та *об'єктивний* – з боку поставлених цілей. Різниця між ними полягає в тому, що цільова орієнтація веде до змістовного обмеження інформації, а при орієнтації на суб'єкт пропонується вся інформація, потрібна користувачам.

Складність формування і використання економічної інформації полягає в тому, що не всі параметри діяльності підприємства легко піддаються формалізації для кількісного визначення, що вимагає певного професійного рівня для їх систематизації та оброблення. Тому для укрупнених розрахунків деякі види інформації застосовують для логічного аналізу доцільності прийняття рішення. Типовий склад і зміст інформації, потрібної для прийняття підприємницького рішення про ринкову кон'юнктуру, про регулювання діяльності підприємства владними структурами держави, про організаційно-правовий і техніко-економічний стан підприємства наведений у табл. 8.2. – 8.4. Її призначення – забезпечити інформацією процес прийняття управлінського рішення.

Для вивчення кон'юнктури ринку і попиту на продукцію використовується інформація різноманітних статистичних банків даних чи банків моделей, розміщених у глобальній комп'ютерній мережі. Отримана інформація дає змогу прогнозувати показники розвитку ринку, а також за допомогою математичних моделей “програвати” ситуації, отримані в результаті прийняття того чи іншого рішення. Для аналізу ринків широко використовуються зовнішні інформаційно-комунікаційні мережі та банки даних.

Джерела формування різної інформації наведено у табл. 8.2 – 8.4.

Таблиця 8.2.

Інформація про ринкову кон'юнктуру по продукції підприємства.

№ п/п	Види інформації	Зміст інформації
1	Характеристика ринку	Ємність, структура, насиченість відповідною продукцією
2	Характеристика товару і можливо-сті його збуту	Призначення товару, вимоги до якості, етапи “життя” на ринку, обсяг попиту і пропозиції, розвиненість торгової мережі і форм торгівлі
3	Рівень конкуренції	Наявність конкурентів, їх кількість, потужність, фінансова стабільність, рейтинг
4	Рівень цін	Види, ранжування і динаміка цін на відповідну продукцію, прогноз цінових тенденцій в майбутньому
5	Можливості залучення коштів	Розвиненість банківських, інвестиційних та фінансових установ, види кредитів, умови кредитування, кредитні проценти
6	Стан на фінансовому ринку	Курси валют, котирування цінних паперів, активність фондових бірж, темпи інфляції
7	Можливості ресурсозабезпечення	Джерела і умови постачання ресурсів, рівень цін на матеріальні ресурси, активність товарних бірж
8	Інші види інформації	Стабільність макроекономічної політики, рівень безробіття, активність іноземних інвесторів, криміногенна ситуація, розвиненість ринкової інфраструктури та інше

Наприклад, для аналізу ринкової кон'юнктури (табл. 8.2) залучають дані, що наводяться в офіційній літературі, статистичних оглядах, комерційних публікаціях, рекламних виданнях тощо. Доцільним і результативним є цілеспрямований пошук інформації у вигляді прямого опитування, анкетування та інших прийомів, що широко використовуються у практиці маркетингових досліджень.

Найбільш регламентованою і, на певний період достатньо однозначною, є інформація про механізм регулювання підприємництва (табл. 8.3), оскільки як економічні, так і адміністративні важелі держави приводяться відповідними нормативними актами – законами, затвердженими законодавчою владою (Верховною Радою), указами Президента, декретами, прийнятими виконавчою владою (Кабінетом Міністрів) або інструкціями, положеннями, рішеннями, листами, прийнятими уповноваженими установами (від державних міністерств

аж до місцевих органів самоврядування). Тому регулюючі показники мають нормативний характер, тобто є обов'язковими, і нехтування ними

Таблиця 8.3.

Інформація про регулювання діяльності підприємства
владними структурами держави.

№ п/п	Види інформації	Зміст інформації
1	Система оподаткування	Види податків і зборів (обов'язкових платежів); платники податків; об'єкт і масштаб оподаткування; податкові ставки; податкові пільги; порядок і терміни сплати податків; порядок контролю за сплатою податків тощо
2	Система ціноутворення	Види товарів з фіксованими (регульованими) цінами, механізм регулювання, контроль за додержанням законодавства про ціноутворення.
3	Система держзамовлень і держінвестицій	Механізм держзамовлень і надання держінвестицій, умови, пільги
4	Система регулювання зовнішньоекономічної діяльності	Механізм регулювання, пільги, обмеження, порядок квотування і ліцензування експортно-імпорتنних операцій і товарів, валютне регулювання, митне регулювання
5	Система антимонопольного регулювання	Механізм регулювання, види відповідальності за порушення антимонопольного законодавства
6	Система регулювання оплати праці і заробітної плати	Генеральні, галузеві і регіональні угоди; колективний договір; контракт і трудова угода; порядок встановлення мінімальної і максимальної оплати праці; робочий час і час відпочинку; нормування праці; умови праці, гарантії і компенсації; охорона праці; соціальне страхування; контроль за додержанням законодавства про працю.
7	Система захисту прав споживачів	Механізм сертифікації продукції, перелік і порядок обмежень щодо випуску і реалізації деяких товарів, відповідальність виробника
8	Система захисту оточуючого середовища	Екологічні нормативи; порядок зберігання, переробки, захоронення та ліквідації відходів; механізм контролю за їх додержанням; відповідальність суб'єктів господарювання.
9	Інші види регулювання	Механізм регулювання кредитної політики і контролю за діяльністю комерційних банків; муніципальне регулювання; механізм санітарного, протипожежного та ін. контролю; порядок організації та реєстрації підприємств та інше

Таблиця 8.4.

Інформація про організаційно-правовий і техніко-економічний стан підприємства.

№ п/п	Види інформації	Зміст інформації
1	Організаційно-правові характеристики	Правовий статус, форма власності, організаційна структура, наявність філій, дочірніх підприємств тощо, наявність "торгової марки"
2	Виробничі потужності	Величина, структура, відповідність до характеристик нового товару, рівень пропорційності і використання виробничих потужностей
3	Матеріальні і паливно-енергетичні ресурси	Специфікація матеріальних ресурсів, розмір запасів, наявність і характеристики постачальників, наявність складських приміщень, умови зберігання ресурсів
4	Трудові ресурси	Кількість персоналу, його склад і характеристики, джерела поповнення персоналу
5	Організаційно-технологічні можливості	Відповідність техніки, технології, організації виробництва вимогам конкурентноспроможної продукції, наявність ліцензій і патентів
6	Економічні характеристики	Ресурсоемність продукції, рентабельність виробництва і продукції, продуктивність праці, фінансовий стан підприємства, перспективи його розвитку
7	Екологічні характеристики	Рівень екологічної безпеки виробництва, можливості його атестації і сертифікації продукції
8	Інші види інформації	Наближеність до джерел ресурсів, кліматичні умови, рівень плинності кадрів та інше

призводить до економічних або адміністративних санкцій. Обсяг нормативної інформації значний, а зміст – достатньо складний і характеризується тісною взаємопов'язаністю і динамічністю. А тому існує достатньо велика ймовірність похибки у процесі прийняття рішення. Уникнути цього можна лише за умови постійного і систематичного висліджування нормативної документації і змін в її складі і змісті. Для цього доцільно спеціально орієнтувати наявну ІСУП на виконання цих функцій.

Для задоволення інформаційного попиту на підприємствах ведеться господарський облік. *Господарський облік* пов'язаний з економічною діяльністю людей – з процесами виробництва, обміну, розподілу матеріальних благ. Для ефективного управління господарськими процесами на підприємстві потрібні дані про його кошти та джерела їх утворення, про господарські процеси, для отримання яких необхідно:

Основні відмінності між фінансовою та управлінською обліковою інформацією на підприємстві.

організувати спостереження за ними; вимірювати результати спостережень, проводити групування та узагальнення. Спостереження, вимірювання та узагальнення явищ господарського життя дають кількісний вираз економічних процесів. Для правильного управління господарськими процесами необхідно мати їх якісну характеристику, тобто визначити їх господарську необхідність, економічну ефективність.

|| ***Господарський облік** — це кількісний вираз та якісна характеристика господарських процесів з метою управління ними.

Наприклад, типова інформація підприємства містить відомості про ринкову кон'юнктуру та механізми впливу на діяльність підприємства зовнішніх організацій та установ. Облікова система повинна сприяти вирішенню задач, що поставлені перед управлінськими працівниками. Для ефективного використання інформація представляється у вигляді системи показників, тобто кількісних параметрів про діяльність підприємства.

Інформація про стан підприємства (табл. 8.4) має певні відмінності в обсязі, складі, джерелах отримання і визначається спеціалізацією та обсягами виробництва. Насамперед, це інформаційний масив, побудований на основі звітної і планової документації (річні, квартальні, місячні звіти фірми, бухгалтерські звіти і баланси, статистичні звіти, прогнози розвитку фірми, фінансово-інвестиційні плани та інше). У певних випадках частина інформації має неповний характер (наприклад, технічний рівень устаткування за паспортними даними високий, але реально не досягнутий). Велика частина інформації про стан фірми теж носить нормативний характер, але це внутрішній рівень нормативності (наприклад, норми трудомісткості, енергоємності, матеріалоємності продукції, нормативи оборотних коштів, нормативи чисельності тощо).

Господарський облік буває ⇒ *оперативний*, ⇒ *статистичний* та ⇒ *бухгалтерський*.

***Оперативний облік** ведеться з метою оперативного реагування на зміни в господарських та інших виробничих ситуаціях. Наприклад, вийшов з ладу верстат, необхідно організувати його ремонт; не надійшли вчасно матеріали від постачальників згідно з договором, необхідно шукати вихід з положення. Оперативний облік ведеться на рівні первинних ланок економіки – робочого місця, дільниці, цеху, виробництва.

***Статистичний облік** ведеться при необхідності одержання статистичних даних (темпи інфляції; валовий випуск продукції промисловості; знос основних засобів; взаємозаборгованість

Основні характеристики	Фінансова облікова інформація	Управлінська облікова інформація
Обов'язковість ведення обліку	Вимагається згідно законодавства. Збирання інформації проводиться в заданій формі із визначеним ступенем точності.	Визначається керівництвом. Збирання інформації проводиться в довільній формі, а його повнота залежить від витрат і потенціального ефекту використання
Мета формування	Складання фінансових документів, користувачами яких є менеджери та сторонні організації (банки, податкова служба, споживачі)	Надання допомоги адміністрації в плануванні, оцінці, аналізі і контролі
Користувачі інформації	Велика група, члени якої в основному невідомі	Відносно невелика група, члени якої відомі. В основному це менеджери підприємства для вибору і прийняття управлінських рішень
Види систем обліку	Подвійний запис	Інформація збирається по підрозділах у різних одиницях виміру, обмежується внутрішньовиробничим використанням
Базисна структура	Одне основне рівняння: активи = капітал власників + зовнішні зобов'язання	Різноманіття, залежно від цілі використання, інформації
Ступінь відповідальності	Ймовірність переслідування згідно законодавства	Адміністративна відповідальність
Свобода вибору	Грунтується на загальноприйнятих принципах, які визначають форму запису, оцінку та передавання інформації. Це обмежує свободу вибору менеджерів у виборі форм представлення звітності	Загальні принципи ведення обліку зведені до необхідності забезпечення керівництва необхідною інформацією. Форма ведення і представлення не обмежується
Одиниці звітності	У грошовому вимірі	Одночасно як в грошовому, так і в натуральному вимірах
Групування витрат	Відповідно до економічного змісту витрат за такими елементами: матеріальні витрати (без відходів, що використовуються), витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних фондів, тощо	За носіями витрат у розрізі статей калькуляції. Під носіями витрат розуміються види продукції, робіт, послуг. Адміністрація самостійно вирішує, в якій деталізації класифікувати витрати
Об'єкти обліку	Господарська діяльність підприємства сприймається як цілісний об'єкт	За центрами відповідальності і в цілому по підприємству
Періодичність проведення звітності	Регламентується загальнодержавними нормативами і актами. Повний фінансовий звіт за результатами року, коротші звіти за квартал	За необхідністю. Залежить від завдань, звичайно щотижнева або щомісячна
Термін представлення звітності	Із запізненням на декілька тижнів і навіть місяців після звітного періоду	Відразу після закінчення звітного періоду
Ступінь надійності інформації	Інформація має розрахунковий характер, її надійність обумовлюється значною мірою операціями бухгалтерського обліку	Можуть використовуватись наближені методи обліку, основною вимогою до яких ставиться швидкість представлення інформації.
Ступінь точності інформації	Невелика кількість приблизних оцінок	Багато приблизних оцінок
Ступінь відкритості інформації	Фінансова звітність не представляє комерційної таємниці. Вона є відкритою для суспільства і підтверджується незалежною аудиторською фірмою	Інформація управлінського обліку здебільшого становить комерційну таємницю. Не підлягає публікації, має конфіденційний характер
Прив'язаність до часу	Має ретроспективний характер, формується на підставі обліку проведених операцій	Поряд із ретроспективною використовує і прогнозовану інформацію
Зв'язок із іншими функціями управління	Передбачає використання власного методу. Основним с - актив => власний капітал + зовнішні зобов'язання	Пов'язаний з іншими дисциплінами, такими як: фінанси, економічний аналіз, кількісні методи аналізу тощо. Структура інформації є довільною і залежить від завдань дослідження
Методичні підходи до розрахунку результатів	Можливі дві концепції розрахунку прибутку підприємства: → як різниця між виручкою від реалізації продукції, робіт, послуг і їх повною собівартістю; → як різниця між витромом від реалізації продукції, її внутрішньозаводською собівартістю і періодичними витратами	Використовуються різноманітні методики обчислення ефективності діяльності підприємства. Наприклад, прибуток розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції і собівартістю, розрахованою на базі змінних витрат, та приведеними постійними витратами

підприємств) з метою визначення закономірностей і тенденцій розвитку економіки. Дані статистичного обліку використовуються для управління економікою в цілому, її галузями, регіонами. Об'єктами як оперативного, так і статистичного обліку не обов'язково є господарські процеси та кошти підприємства (наприклад, статистика вивчає і культурні та духовні потреби людей).

* *Бухгалтерський облік* ведеться з метою здійснення контролю за господарською діяльністю на підприємстві. Його особливостями є: неперервність у часі; суворота документованість; він охоплює тільки ті факти підприємницької діяльності, які можуть бути представлені у грошовому вимірі, а також забезпечує співставлення даних різних періодів. Важливе місце у бухгалтерському обліку відведено основоположним правилам, без яких неможливе порівняння інформації. Ці правила є загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку і визначають порядок складання фінансової звітності: 1) *бухгалтерського балансу*; 2) *звіту про прибутки і збитки*; 3) *звіту про фінансово-майновий стан*. Перший звіт відображає стан на певний момент часу, два інших підсумовують зміни за певний період часу.

В залежності від призначення виробленої інформації облікова інформація може бути фінансовою та управлінською, основні відмінності між ними наведено в табл. 8.5.

Облікова інформація, спеціально підготовлена для використання менеджерами називається управлінською обліковою інформацією. Оцінювання виступає як інструмент формування кількісної інформації про стан виробничого об'єкта і способи дії на нього зовнішнього середовища. При формуванні облікової інформації не можна применшувати чи прикрашати негативні характеристики реальності, незважаючи на психологічну здатність людини до цього. З позицій зниження ймовірності підприємницького ризику доцільніше перебільшити можливі ринкові небезпеки, враховуючи, очевидно, допустимі фінансові обмеження.

8.3. Інформатизація управлінської діяльності та використання сучасних інформаційних технологій в управлінні підприємством

Наявність функціональних елементів в управлінні приводить до створення відповідних спеціалізованих інформаційних систем. Ці функції автоматизуються в різних обсягах на різних рівнях управління.

* *Інформаційна система (ІС)* – це комплекс пов'язаних між собою елементів із приймання, накопичення, опрацювання, збереження, передавання інформації в певній функціонально спеціалізованій сфері функціонування підприємства.

Складовими елементами ІС є програмні та технічні засоби, обслуговуючий персонал тощо. Ефективність функціонування ІС залежить від загальної культури прийняття управлінських рішень, рівнів механізації та автоматизації документообороту тощо.

ІС функціонує на основі сукупності взаємопов'язаних інформаційних технологій (ІТ) різного рівня механізації та автоматизації. Рівень автоматизації, тип, характер використання технічних засобів залежать від характеру конкретної технології. Поняття *технології* охоплює **пристрої*, **носії*, **методи збереження*, **переробки*, **принципи обміну інформацією*. Наприклад, ІТ 30-40-их рр. ХХ ст. використовували телефон, пошту, усні повідомлення, звіти, різні форми і бланки документів тощо.

* *Технологія*, як строге наукове поняття, означає визначений комплекс наукових і інженерних знань, втілений у засобах, прийомах праці, наборах виробничо-речових чинників виробництва, засобах їхнього з'єднання для створення якогось продукту або послуги. Сучасне розуміння терміну "технологія" нерозривно пов'язане з машинізацією того чи іншого виробничого або соціального процесу, що припускає його технологізацію, тобто перекладення на новий рівень, що відповідає сучасним науковим, технічним та інженерним знанням.

ІТ супроводжують процеси, в яких "початковим матеріалом" і "продукцією" є інформація. Як виробничі, так й ІТ виникають не спонтанно, а в результаті технологізації того або іншого соціального процесу, тобто, цілеспрямованого активного впливу людини на певну галузь діяльності та її перетворення на базі обчислювальної та інформаційно-комунікаційної техніки. Чим ширше застосування знаходять досягнення науково-технічного прогресу, чим вищий інтелектуальний рівень програмного забезпечення, тим більше виникає видів ІТ, до яких належать технології планування і управління, наукових досліджень і розробок, експериментування, проектування, грошово-касових операцій, навчання тощо. Найпоширенішою ІТ, що відіграє винятково важливу роль у життєдіяльності суспільства, є *технологія управління*.

Поняття механізації та автоматизації управлінської діяльності пов'язується з такими поняттями, як *опорна та предметна складові*

ІТ. Перша є усталеною системою методів та способів збору, нагромадження, збереження, пошуку та оброблення інформації. Іншими словами, *опорна складова* – це інструментарій (наприклад, текстові редактори, системи керування базами даних тощо), який допомагає вирішувати завдання предметної сфери. *Предметна складова* відображається у класичному технологічному ланцюжку цільового перетворення даних. Прикладами предметної складової є: журнально-ордерні форми ведення бухгалтерських розрахунків, технологія виробничих процесів на сукупності технологічних карт та креслень тощо. Використання нової опорної складової як засобу реалізації предметної удосконалює функціональну ІТ, яка, зберігаючи принципи перетворення інформації та повторюючи всі ключові етапи новими засобами, якісно змінює її форму роботи з інформаційними ресурсами. Тому одним з факторів підтримання ефективної ІСУП є неперервне удосконалення наявних ІТ.

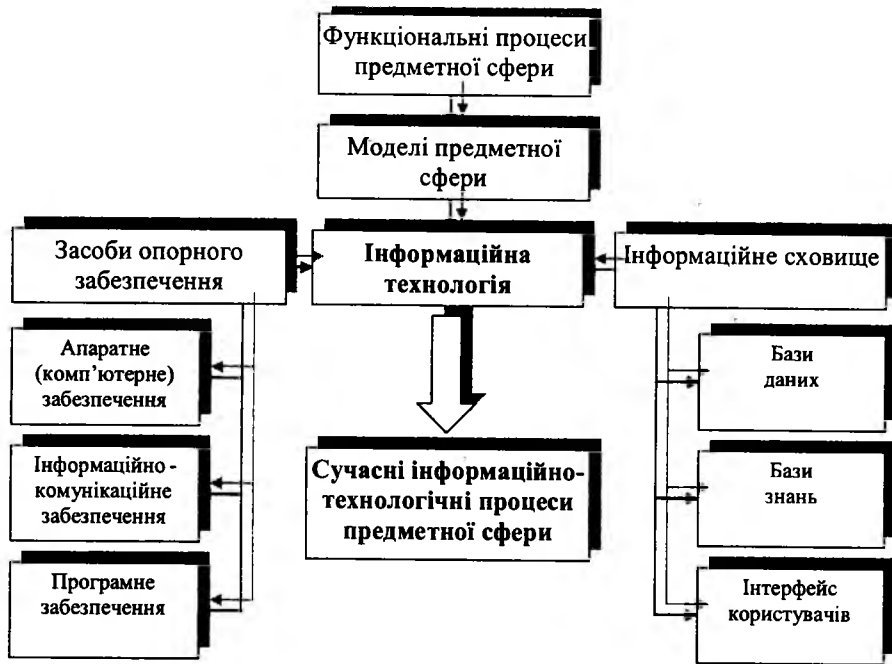


Рис. 8.2. Структура інформаційних технологій.

Нові ІТ – це добре відлагоджені та формалізовані предметні технології для роботи з інформаційними ресурсами, посиленими опорними засобами. Структура ІТ наведена на рис. 8.2.

Основними причинами потреби постійного оновлення ІТ в СУП є:

- *поява дешевих і в той же час достатньо ефективних опорних складових ІТ у результаті науково-технічного прогресу;*
- *можливість удосконалення предметних складових ІТ на основі наукових досягнень як у фундаментальних (системному аналізі, штучному інтелекті тощо), так і у прикладних напрямках;*
- *постійно зростаючий обсяг інформації і відносно низька продуктивність праці людей, зайнятих її обробленням.*

Властивості інформаційних технологій

- ➔ *Розчленованість процесу на стадії (фази) відкриває нові можливості для його раціоналізації.*
- ➔ *Системна повнота (цілісність) процесу спрямована на завершеність дій для досягнення поставленої цілі, що досягається пропорційністю у співвідношенні різноманітних ланок технологічного ланцюжка та у рівні їх розвитку.*
- ➔ *Регулярність процесу й однозначність його фаз допускає стандартизацію й уніфікацію показників їх характеристик, в результаті є можливість обліку, планування, диспетчеризації інформаційних процесів.*
- ➔ *Складність, неперервність і однорідність процесів регулювання обумовлюється великою кількістю взаємозв'язаних та взаємодіючих внутрішніх елементів, а також місцем підприємства в економічній системі країни.*

Для впровадження нової ІТ, що активно впливає на середовище застосування, як правило, потрібна радикальна перебудова традиційно сформованих інформаційно-комунікаційних процесів. При цьому часто виникають наступні проблеми. Системно строга математично регламентована і складна інженерна технологія опрацювання даних “вклинюється” у нетехнологізоване слабко структуроване середовище, життєдіяльність якого базується на емпірично сформованих “людино-паперових” процедурах і операціях, гнучка природа яких лише маскує структурні “слабкості” середовища і зайві витрати часу чи ресурсів. Більше того, виникає протиріччя між вимогами машинізованих систем, в основі яких лежать алгоритми інформаційного обміну, формалізовані моделі прийняття рішень, і внутрішньою логікою функціонування самого середовища, природою конкретного соціального процесу (управління, виробництво). Зазначене протиріччя знімається шляхом технологізації інформаційно-комунікаційних процесів, що означає, з одного боку,



Рис. 8.3. Характеристика впливу опорних ІТ на СУП.

вдосконалення і розвиток ІТ, а з іншого – раціоналізацію середовища, в якому вони впроваджуються.

Нові ІТ забезпечують проведення інтелектуалізації, перехід до комплексного розв'язання взаємопов'язаних завдань управління і безпаперового документообігу. Переваги нових ІТ над традиційними наведено на рис. 8.3.

Вагомість наведених переваг обумовлене удосконаленням опорних складових ІТ ІСУП (рис. 8.3.), а для конкретного підприємства визначається його положенням у сфері діяльності.

Ці переваги можна досягнути через удосконалення опорних складових ІТ ІСУП (рис. 8.3.), а потреба в його проведенні визначається становищем підприємства в галузі його діяльності.

8.4. Особливості управління ресурсами ІСУП

Перехід до ринкової економіки, який супроводжувався децентралізацією управління, суттєво змінив акценти управління функціонуванням підприємства. Характерною рисою ІСУП в інформаційному суспільстві стає децентралізація, а втрата чітко формалізованих зв'язків прямої підпорядкованості компенсується

розширенням горизонтальних зв'язків і супроводжується зростанням значення ІСУП. Значно зростають потреби підприємств у зовнішній інформації. В результаті розвитку суспільства, ускладнення технологій управління стає настільки суттєвим, що вручну стало неможливим вчасно обробити ці обсяги інформації в умовах обмежених трудових ресурсів. Рівень забезпечення менеджерів інформацією став одним з визначальних чинників системності й інтегратора діяльності підприємства.

Сучасна ІСУП забезпечує ефективне функціонування системи управління підприємством і дає змогу:

- ⇒ автоматизувати та механізувати інформаційні процеси внутрішнього документообороту, забезпечити оперативний доступ до зовнішньої інформації;
- ⇒ комплексно вирішувати стандартні спеціалізовані завдання, проводити економічне прогнозування і аналіз в кожній окремій підгрупі проблем, проводити моделювання управлінських рішень, як найвищий критерій адекватності реагування в розглянутій ситуації.

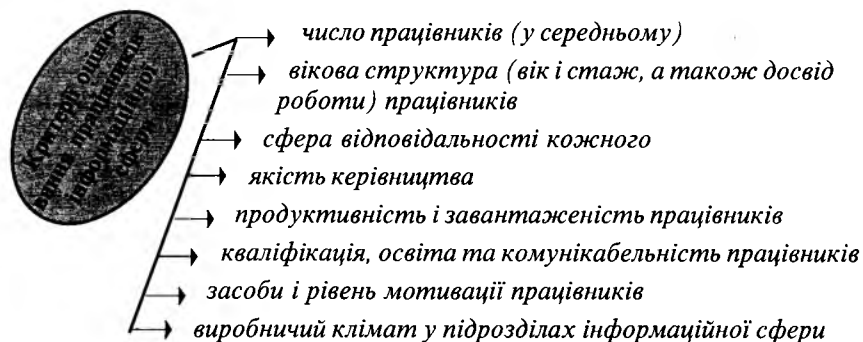
Від ефективності інформаційного обміну залежить можливість паралельного виконання різних етапів діяльності і у вирішальній мірі можливості децентралізації управління. Ключові рішення удосконалення ІСУП приймаються шляхом визначення потреб і обсягів інформації в кожному конкретному випадку на кожному рівні управління, встановленні замкнутої двохсторонньої лінії між рівнями управління, і забезпеченні автоматизації оброблення та інтеграції інформації.

Розвиток ІСУП, як правило, проходить такі етапи. Перший етап полягає в автоматизації оброблення даних через застосування ІТ з метою скорочення чисельності службовців та накладних витрат. Другий етап спрямований на автоматизацію процесів формування та оцінки даних про діяльність організації з метою надання менеджерам точної і своєчасної інформації про стан поточних справ. Третій етап проводиться з метою розширення можливостей прийняття рішень на основі інформаційних ресурсів, що поступають із зовнішніх та внутрішніх джерел, шляхом управління обміном як з виробниками, так і самими засобами створення інформації.

У зв'язку із зростаючою складністю процесів інформатизації на ведучих підприємствах почали створювати експертні групи, які ґрунтовно вивчають тенденції розвитку і сфери застосування ІТ і управляють впровадженням останніх. Процес удосконалення ІСУП важливий і необхідний, оскільки існує зв'язок між виживанням підприємства і

поліпшенням організованості його функціонування. Для удосконалення ІСУП витрачаються значні кошти, обсяги яких залежать як від рівня інформаційної підтримки процесів і методів управління, так і ступеня їхньої взаємної інтеграції.

Ресурси ІСУП охоплюють працівників інформаційної сфери, обчислювальні та інформаційно-комунікаційні технічні засоби і програмне забезпечення, а також бюджет цієї сфери. Кожна складова група ресурсів ІСУП має власну специфіку, а тому оцінювати її ефективність потрібно окремо. При оцінюванні працівників інформаційної сфери як ресурсу може бути отримане початкове уявлення про підприємство через проведення аналізу організаційних структур управління. Число співробітників у окремих підрозділах, а також опис їхніх посадових обов'язків дадуть змогу визначити центр інформаційної діяльності підприємства. В цілому оцінювання працівників інформаційної сфери проводиться за такими позиціями:



Встановлені при цьому сильні і слабкі сторони працівників дають змогу визначити шляхи проведення організаційних змін у цій сфері. Щодо технічних засобів, то доцільно оцінювати такі аспекти:

- типи, технічні характеристики і потужність наявної комп'ютерної техніки;
- кількість, технічні характеристики, ємність та фізичне розташування головних баз даних;
- "інтелектуальність" і орієнтованість на користувача (приспосованість до застосування) наявної обчислювальної та інформаційно-комунікаційної техніки;
- кількість автоматизованих робочих місць та їх оснащення;
- структура внутрішньої обчислювальної мережі і її компоненти;
- зовнішні телекомунікаційні зв'язки;

- місця установки технічних засобів;
- доступність інформації і характерний час очікування відповіді на автоматизованих робочих місцях;
- завантаженість обчислювальних ресурсів (завантаження процесорів, використання пам'яті);
- "історія розвитку" (частка приросту, розвиток продуктивності і ємності) обчислювальних та інформаційно-комунікаційних засобів;
- можливості нарощування технічних засобів;
- дані про виробників і постачальників апаратних засобів (особливо оцінка надійності з точки зору користувачів);
- дані про придбання (оренду чи лізинг) у розрізі тривалості налагоджених зв'язків з постачальниками технічних засобів;
- дані по технічному обслуговуванню і сервісу.

Оцінюючи програмне забезпечення потрібно зосередитися на таких компонентах:

- операційні системи та їх розширення, системи теледоступу;
- системи керування базами даних;
- мережне програмне забезпечення і засоби теледоступу, системи керування комунікаціями;
- допоміжне програмне забезпечення (для периферійних технічних засобів);
- інструментарій кінцевого користувача, розвиток програмного оточення інформаційної системи (інструменти і мови аналізу, дизайну і програмування, а також транслятори з мов);
- системи збереження і захисту даних;
- використовувані зовнішні програмні засоби;
- дані по виробниках і постачальниках програмного забезпечення (особливо рівень надійності і задоволення потреб користувачів);
- дані по придбанню/оренді/лізингу і тривалості зв'язків з постачальниками програмного забезпечення;
- дані по можливості розширення програмних засобів;
- відомості про технічне обслуговування і сервіс.

Важливе значення для організації ІСУП є оцінювання структури витрат щодо її функціонування згідно наступних позицій:

- ⇒ аналіз загального зростання витрат на оброблення інформації окремо по статтях для технічних і програмних засобів, технічного обслуговування, персоналу тощо;
- ⇒ визначення частки витрат на ІСУП в порівнянні з загальними витратами підприємства;
- ⇒ планування витрат на оброблення інформації в майбутньому тощо.

Найчастіше на підприємстві сформувалися конкретні уявлення щодо розвитку ІСУП. Бажано їх виділити ще на початку проведення аналізу,

щоб мати можливість врахувати їх можливий вплив на формування ІСУП.

Оцінювання ІСУП може здійснюватися: 1) шляхом розрахунку абсолютних чи відносних показників економічного чи спеціального спрямування; 2) через моделювання впливу ІСУП на результати діяльності підприємства. Розрахунок абсолютних чи відносних показників ІСУП можна розглядати з двох позицій: часткового оцінювання – на рівні підтримки прийняття конкретного чи цілого класу подібних рішень; узагальненого оцінювання – на рівні розгляду діяльності підприємства в цілому.

Резюме

- ① *Сьогоднішнє підприємство інтенсивно використовує інформаційні ресурси, щоб динамічно і гнучко управляти внутрішніми процесами і реагувати на зміни в навколишньому середовищі. Обмін інформаційними ресурсами потрібно регулювати за допомогою ринкових механізмів і виконання цієї ролі в підприємствах має покладатися значною мірою на менеджерів, які повинні враховувати специфіку інформації як товару.*
- ② *Визначення виду і обсягів конкретної облікової інформації, необхідної для менеджерів підприємства, – надзвичайно складне завдання, і його вирішення залежить від вибраної концепції виробництва, досвіду і функцій керівників, а також від їх повноважень у прийнятті управлінських рішень.*
- ③ *Ефективність використання інформаційних ресурсів на підприємстві визначається рівнем механізації, автоматизації та інтелектуалізації наявних ІТ, підвищення якого може сприяти зниженню виробничих витрат і собівартості продукції, підвищенню її якості, а також прискоренню обміну досвідом та нагромадженню знань у масштабах підприємства.*
- ④ *Комплексні завдання управління діяльністю підприємства в розрізі інформаційного забезпечення менеджменту можна вирішувати лише за допомогою успішно діючої ІСУП, яка постійно розвивається з використанням нових наукових розробок і орієнтована на певну виробничу концепцію. Відповідність рівня розвиненості ІСУП потребам підприємства визначається через оцінювання її складових ресурсів.*



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Розкрийте змістовне поняття інформації та інформаційних ресурсів, покажіть відмінності між ними.

2. Розкажіть у чому полягає складність оцінювання інформації.
3. Поясніть, у чому полягають проблеми невизначеності використання інформації.
4. Перерахуйте основні фактори, згідно яких можна проводити оцінювання інформації.
5. Розкажіть, які види обліку проводяться на підприємстві.
6. Розкрийте зміст проведення господарського обліку на підприємстві.
7. Покажіть відмінності між фінансовою та управлінською обліковою інформацією.
8. Розкрийте змістовне наповнення поняття інформаційні технології, їх склад.
9. Розкажіть про можливості механізації та автоматизації управлінської діяльності.
10. Розкрийте склад ресурсів інформаційної системи управління підприємством.



Завдання, вправи, тести

1. Інформаційні ресурси підприємства – це:
 - а) повні обсяги інформації, яку можна отримати на підприємстві.
 - б) повні обсяги інформації, які є на підприємстві.
 - в) повні обсяги інформації на паперових носіях на підприємстві.
2. Зовнішня інформація на підприємстві:
 - а) відображає всі напрями людської діяльності;
 - б) охоплює економічні, соціальні, технологічні, політичні та інші відносини підприємства з клієнтами, постачальниками, посередниками, конкурентами, державними органами тощо.
3. Гранична вартість інформації – це:
 - а) витрати, які допускаються на її створення чи отримання;
 - б) величина економії чи прибутків, отримана від її використання;
 - в) величина доходу, отримана від її використання.
4. Перерахуйте основні фактори, згідно яких можна проводити оцінювання інформації:
 - а) достовірність, цінність, насиченість, відкритість, зрозумілість, своєчасність;
 - б) обсяг, достовірність, цінність, насиченість, відкритість, зрозумілість, своєчасність;
 - в) обсяг, достовірність, цінність, насиченість, зрозумілість, своєчасність, динамічність.
5. Господарський облік буває:
 - а) фінансовим, статистичним, управлінським;
 - б) оперативним, статистичним та бухгалтерським;

в) оперативним, стратегічним.

6. Управлінська облікова інформація призначена для:

- а) менеджерів підприємства;
- б) державних наглядових органів;
- в) акціонерів, засновників.

7. Інформаційна технологія – це:

- а) технологія, на вході і виході якої є інформація;
- б) технологія обслуговування інформаційних потреб менеджерів;
- в) технологія підтримки управлінських процесів.

8. Опорна складова інформаційної технології – це:

- а) інструментарій, який допомагає вирішувати завдання її предметної сфери;
- б) класичний технологічний ланцюжок цільового перетворення інформації.

9. ІСУП призначена для:

- а) оброблення інформаційних ресурсів підприємства;
- б) забезпечення підтримки системи управління підприємством;
- в) нагромадження інформаційних ресурсів.

10. Ресурси ІСУП охоплюють:

- а) управлінський апарат, обчислювальні та інформаційно-комунікаційні технічні засоби і програмне забезпечення;
- б) інформаційно-комунікаційні технічні засоби і програмне забезпечення;
- в) працівників інформаційної сфери, обчислювальні та інформаційно-комунікаційні технічні засоби і програмне забезпечення, а також бюджет цієї сфери.



ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 9. Системно-функціональна характеристика підприємств.

Розділ 10. Виробнича потужність підприємства.

Розділ 11. Виробництво й реалізація продукції.

Розділ 12. Продуктивність і оплата праці.

Розділ 13. Собівартість продукції підприємства.

Розділ 14. Ціни на продукцію підприємства.

Розділ 15. Якість та конкурентоспроможність продукції підприємства.

Розділ 16. Економічний механізм регулювання діяльності підприємства.

СИСТЕМНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПІДПРИЄМСТВ

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

9.1. *Характеристика структури і функціонування підприємства як організаційно-виробничої системи.*

9.2. *Структура й функціонування підсистеми основного виробництва підприємства.*

9.3. *Типи організації основного виробництва підприємств.*

9.4. *Підсистеми виробничої та соціальної інфраструктури підприємства.*

9.5. *Підсистема управління підприємством.*

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ суть “ланцюжка вартості” М. Портера;
- ☞ особливості і властивості підприємства як складної організаційно-виробничої системи, її структуру;
- ☞ загальні положення про функціонування підприємства, структуру підсистеми основного виробництва підприємства та цехову, безцехову, корпусну і комбіновану структуру цієї підсистеми;
- ☞ види структур підсистеми основного виробництва, складові виробничого процесу;
- ☞ типи організацій основного виробництва, сутність та основні характеристики виробничої і соціальної інфраструктур підприємства;
- ☞ сутність підсистеми управління підприємством, компоненти організаційної структури управління (ОСУ), рівні ОСУ.

☞ обґрунтувати тлумачення загальних положень про структуру підприємства, зокрема, про структуру підсистеми основного виробництва підприємства;

☞ ґрунтовно з'ясувати зміст найважливіших положень про таку

складову виробничого процесу, як трудовий процес, а також давати вичерпну характеристику компонентів трудового процесу;

☞ давати обґрунтоване тлумачення змісту найважливіших ознак, за якими встановлюється тип організації основного виробництва на підприємстві, а в кінцевому результаті – організаційний тип виробництва, до якого відноситься підприємство в цілому;

☞ з'ясувати сутність формування й функціонування підсистеми управління у таких виробничих системах, як підприємства, та обґрунтувати зумовленість цього горизонтальним і вертикальним розподілом праці на підприємствах;

☞ виділяти й характеризувати рівні управління, посади менеджерів на кожному з них, а також обґрунтовувати роль кожного з управлінських рівнів у забезпеченні належного керівництва підприємством.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|---------------------------------------|--|
| • “ланцюжок вартості” М. Портера | • типи виробництва |
| • основна діяльність на підприємстві | • інфраструктура підприємства |
| • операції підготовки на підприємстві | • склад виробничої інфраструктури |
| • структура підприємства | • склад соціальної інфраструктури |
| • функціонування виробничої системи | • послуги виробничої інфраструктури |
| • особливості виробничих систем | • господарство виробничої інфраструктури |
| • властивості виробничих систем | • послуги соціальної інфраструктури |
| • модель виробничої системи | • підсистема управління підприємством |
| • підсистема основного виробництва | • керована підсистема підприємства |
| • фактори виробничого процесу | • розподіл праці підприємства |
| • технологічний процес | • організаційна структура управління (ОСУ) |
| • трудовий процес | |
| • склад трудового процесу | |
| • види трудових процесів | |

- лінійно-функціональна ОСУ
- складові ОСУ

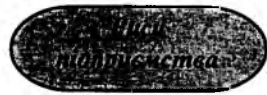
- дивізійна структура управління
- матрична структура управління

9.1. Характеристика структури і функціонування підприємства як організаційно-виробничої системи

Підприємства створюються для виробництва товарів та надання послуг. Їх діяльність може здійснюватись в одній або декількох галузях, продукція або послуги можуть бути подібними або зовсім різними. Підприємства можуть бути прибутковими і такими, що не одержують прибутку. Але, не зважаючи на це, функції підприємств і способи їх дії завжди схожі, попри все розмаїття їх організаційних форм. Вони мають однакову природу і відіграють подібну роль в економічних процесах.

Увага!

Підприємство об'єднує людей та різні засоби (матеріальні, нематеріальні і фінансові) для виробництва і збуту продукції та надання послуг.



- самостійно приймає і виконує свої рішення
- збільшує вартість своїх основних ресурсів
- є суб'єктом ринку і головним об'єктом управління

Організація вважається підприємством лише тоді, коли вона може самостійно приймати належні рішення. Інші організаційні формування, такі як виробничі підрозділи, філії, функціональні утворення, які не можуть самостійно приймати належні економічні рішення, є лише складовими частинами підприємства (складовими елементами організаційно-виробничої системи). Дані характеристики визначають специфіку підприємства, з одного боку, як суб'єкта ринку, який має право приймати відповідні рішення, з іншого – як головного об'єкта управління, який забезпечує виконання рішень.

Всі підприємства мають ще одну спільну рису: вони збільшують вартість основних ресурсів. Наслідки такої властивості є важливими для оцінки ефективності функціонування підприємства, у зв'язку з чим вони повинні враховуватись і вивчатись по кожному об'єкту і суб'єкту

управління. Існування такого “ланцюжка вартості”, як назвав його М. Портер (1985 р.), є визначальним для підприємства і одночасно забезпечує його існування.

Збільшення вартості основних ресурсів відбувається завдяки існуванню двох взаємодоповнюючих видів діяльності підприємства. Це – основна діяльність та операції підготовки, або другорядні (допоміжні) операції.

М. Портер

Основна діяльність (рис. 9.1.) охоплює всі етапи процесу виробництва, від матеріально-технічного забезпечення процесу виробництва до гарантійного і післягарантійного сервісу, які реалізуються безпосередньо підприємством.

Операції підготовки відіграють подвійну роль:

- ⇒ вони створюють відповідні умови для здійснення основної діяльності;
- ⇒ сприяють розвитку підприємства та його пристосуванню до змін кон'юнктури ринку.

Таким чином, операції підготовки забезпечують використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів у процесі основної діяльності, а з іншого боку – вони розробляють та забезпечують виконання певних правил, які регулюють використання наявних ресурсів. Ці операції стосуються підприємства в цілому, а не зосереджуються лише на етапах процесу виробництва і збуту.

Основна діяльність відповідає загальному поняттю “підприємство”. Однак, якими б важливими не були виробництво і збут, його діяльність не обмежується лише ними. Операції підготовки відіграють важливу роль у діяльності підприємства. Це *послуги інфраструктурні, *інформаційні технології, *підготовка виробництва і *обслуговування виробничого обладнання, *забезпечення фінансування всіх видів діяльності підприємства, *обґрунтування нових стратегій і т. п.

Значення операцій підготовки весь час зростає, і саме завдяки їм часто досягається підвищення ефективності роботи підприємства. Це пов'язано, в першу чергу, з технічним прогресом і поступовим ускладненням діяльності підприємств. Зростання вартості засобів виробництва обумовлює необхідність задіяння економічних заходів для підвищення ефективності їх використання. Збільшення розмірів підприємств, урізноманітнення їхньої продукції і зростання ринків збуту висувають на перший план проблеми вдосконалення економічного механізму взаємодії основної діяльності і операцій підготовки.

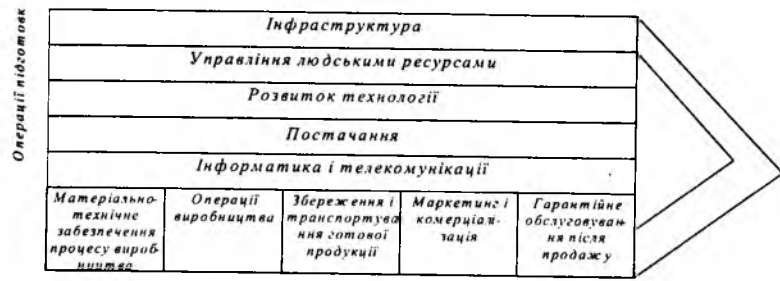
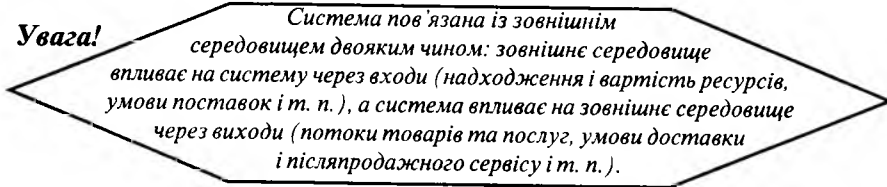


Рис. 9.1. Ланцюжок вартості підприємства (М. Портер, 1985).

Зрозуміло, що співвідношення масштабів основної діяльності і операцій підготовки залежить від конкретної ситуації на кожному підприємстві.

Існування ланцюжка вартості є спільним для всіх підприємств і вирізняє їх з-поміж інших організаційних форм. Завдання економічного механізму підприємства зводяться до такого регулювання процесу створення вартості, яке забезпечує стабільність його функціонування.

Підприємство як виробнича система відноситься до надскладних систем, які проявляють властивості, що не зводяться до властивостей їх елементів. Крім того, промислове підприємство відноситься до класу цілеспрямованих систем, які прагнуть досягнути найсприятливішого стану. Найважливішою особливістю таких систем є нерозривність функціонального (поведінського) і структурного аспектів їх існування. "Виділення" такої системи із оточуючого середовища утворює дві складові: **власне систему* (підприємство) і **зовнішнє середовище*.



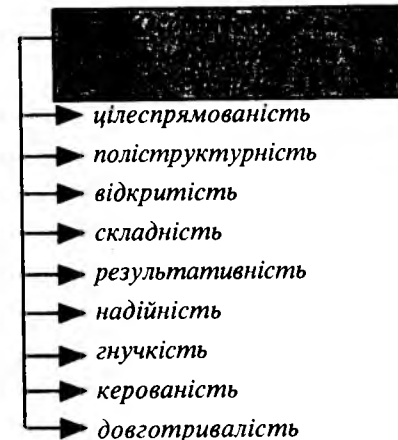
Функція системи виявляється у її поведінці, у тих процесах, які в ній протікають. Крім того, як відомо, для пізнання суті явища, об'єкта потрібно перейти від дослідження функцій до вивчення його структури.

Структурний аналіз підприємства, як виробничої системи, тобто цілісного комплексу взаємодіючих елементів разом із їх властивостями і взаємовідносинами, повинен виявити ці елементи і розкласти цілісну систему на складові підсистеми. Виділення підсистем здійснюється згідно з цілями дослідження.

** Елемент системи* – це найпростіша і неподільна частина системи. Відповідь на питання, що є таким елементом, може бути неоднозначна і залежить від особливостей об'єкта, який досліджується.

Система може бути розділена на елементи не відразу, а послідовним розчленуванням на *підсистеми*, які являють собою складніші і масштабніші компоненти, ніж елементи, в той же час значно детальніші, ніж система в цілому. Можливість поділу системи на підсистеми пов'язана з вичленуванням сукупностей взаємопов'язаних елементів, здатних виконувати відносно незалежні функції, спрямовані на досягнення загальної мети системи.

Виробничі системи мають ряд *особливостей*, що відрізняють їх від систем інших класів та визначають своєрідність законів функціонування і розвитку цих систем.



**Цілеспрямованість* виробничої системи проявляється у здатності виготовляти продукцію (надавати послуги). Дана особливість виробничих систем відрізняє їх від біологічних та багатьох інших систем.

**Поліструктурність* виробничих систем означає існування в них підсистем, які взаємопов'язані, де кожний елемент одночасно входить в декілька підсистем і функціонує у відповідності з їх вимогами. Поліструктурність – специфічна особливість виробничих систем, хоча і в інших системах деякі елементи можуть входити в різні підсистеми.

** Відкритість* виробничих систем, яка проявляється не лише в матеріальному та енергетичному обміні, але і в обміні інформацією із зовнішнім середовищем. Тому, хоча повністю відкритих систем не існує, для виробничих систем така особливість є вираженою найяскравіше.

** Складність* виробничих систем зумовлена наявністю великої кількості компонентів з численними складними зв'язками, а також значною кількістю процесів, що здійснюються в системі; змінами стану компонентів і всієї системи під впливом факторів зовнішнього середовища.



** Результативність* – це здатність виготовляти продукцію чи здійснювати послуги, необхідні людині і народному господарству. Ця властивість абсолютна,

оскільки результативність кожної виробничої системи не може бути применшена. Результативність забезпечується організацією виробничої системи.

Форми організації виробничих систем і їх підсистем надто різноманітні і відрізняються переважно характером зв'язків між елементами системи. Так, в організації праці розрізняють *»індивідуальну, »бригадну та »підрядну форми. Організація основних виробничих процесів* може приймати **одиничну, *серійну та *масову форми*, які відображаються в типах виробництва.

* *Надійність* – це стійке функціонування, здатність локалізації в порівняно невеликих частинах системи негативних наслідків стохастичних збурень, що виникають як усередині системи, так і в зовнішньому середовищі.

* *Гнучкість* – це можливість пристосування виробничої системи до змінних умов зовнішнього середовища, перш за все до поліпшення виготовлюваної продукції і насичення нею ринку.

* *Керованість* – це допустимість тимчасової зміни процесу функціонування у бажаному напрямі під впливом дій керування.

* *Довготривалість* – це здатність виробничої системи протягом десятиліть зберігати результативність.

Кожна система має певну структуру. *Структура* виробничої системи – це сукупність її компонентів і сталих зв'язків між ними, що забезпечують цілісність системи та тотожність її самій собі, тобто збереження основних властивостей системи при різних зовнішніх та внутрішніх змінах. Структура виробничої системи визначається взаємозв'язками її елементів і підсистем, а також зв'язками із зовнішнім середовищем. Розрізняють *»просторову* (розташування компонентів системи в просторі) і *»часову* (послідовність зміни стану компонентів і системи в цілому в часі) *структури виробничих систем*, тісно взаємопов'язані і взаємозалежні.

Увага!

Рішення про вибір організаційної структури (ОС) всього підприємства практично завжди приймається керівництвом вищої ланки. Керівники середньої і низової ланок управління лише допомагають керівництву вищої ланки, надаючи йому необхідну для прийняття рішення про ОС інформацію, а на великих і середніх підприємствах воли пропонують структуру підпорядкованих їм підрозділів, яка відповідає загальній структурі підприємства, сформованій керівництвом вищої ланки.

Завдання менеджерів при побудові ОС (в широкому його розумінні) полягає в тому, щоб вибрати структуру, яка найкраще відповідає завданням і цілям підприємства, а також внутрішнім і зовнішнім факторам,

які на нього впливають. Найкраща структура – це та, яка дозволяє підприємству найбільш ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, найбільш доцільно об'єднувати і спрямовувати зусилля працівників на задоволення потреб споживачів, досягнення цілей, реалізацію місії та забезпечення якомога успішнішої роботи підприємства.

Деякі спеціалісти з менеджменту вважають, що вибір ОС підприємства – це рішення, яке є стратегічним і тому відноситься до його стратегії, оскільки структура визначає те, яким чином підприємство буде спрямовувати і координувати зусилля працівників на досягнення своїх стратегічних цілей. Однак, по суті своїй, організація діяльності (надзвичайно важливим аспектом якої є побудова ОС) – це основна (загальна) функція управління. Вона ґрунтується на стратегії підприємства, не будучи, однак, самою стратегією. Цей підхід був запропонований відомим спеціалістом з менеджменту *Альфредом Чандлером*. Він проаналізував, як на протязі цілого ряду років змінювалась ОС великих фірм, на основі чого сформулював свій визначальний принцип: стратегія визначає структуру, і це значить, що структура підприємства повинна бути такою, щоб забезпечувати успішну реалізацію його стратегії. Оскільки з плином часу стратегія організації змінюється, то виникає потреба у внесенні відповідних змін в його організаційну структуру.

Згідно класичного підходу до організації діяльності, ОС повинна розроблятися зверху вниз (від вищого рівня управління підприємством до низового рівня). При цьому послідовність формування ОС (організаційного проектування) в найзагальнішому (найбільш укрупненому) плані повинна бути наступною (повинна включати такі укрупнені етапи):

1. Здійснення поділу підприємства по горизонталі на широкі блоки (укрупнені внутрішні структури або підсистеми), які відповідають найважливішим напрямкам її діяльності: **основна діяльність, *неосновна діяльність* (діяльність, спрямована на задоволення соціальних потреб працівників), **управлінська діяльність*. Після цього повинні бути забезпечені найбільш раціональні розподіли і кооперування праці між цими блоками (сферами діяльності), а також всередині усіх названих блоків (сфер діяльності) підприємства.

2. Формування найбільш раціонального горизонтального розподілу праці у сферах основної і неосновної діяльності підприємства. В результаті горизонтального розподілу праці, у цих сферах створюються підрозділи різного масштабу (від найбільших до найменших у складі найбільших). Кожному підрозділу встановлюються роботи і завдання, які повинні ним виконуватись.

На основі встановлених робіт і завдань здійснюється визначення професійно-кваліфікаційного складу працівників, які повинні виконувати ці роботи і завдання, будується система зв'язків між сферами основної і неосновної діяльності підприємства, а також між підрозділами всередині цих сфер основної і неосновної діяльності.

3. У рамках сфери управління (управлінської діяльності) підприємства на основі горизонтального і вертикального розподілу управлінської праці формуються структурні підрозділи апарату управління, за якими закріплюється виконання управлінських робіт (функцій управління), і рівні управління, за якими закріплюється роль об'єднання спрямування і координування діяльності менеджерів, зайнятих в управлінському апараті. Таку роль виконують рівні більш високого рангу по відношенню до рівнів нижчого рангу.

Встановлюються повноваження керівників та структурних підрозділів апарату управління. Для виконання керівниками і структурними підрозділами управлінського апарату покладених на них функцій якраз і потрібне делегування (надання) їм необхідних для цього повноважень.

Функціонуюча організаційна структура не може перебувати постійно в незмінному (застиглому) стані подібно каркасу будівлі. Успішно працюючі підприємства регулярно оцінюють ступінь адекватності своєї організаційної структури визначеним стратегії і цілям та змінюють організаційну структуру (при потребі) в тому напрямку, якого вимагають умови, що склались всередині підприємства та у зовнішньому середовищі (якого вимагають зміни факторів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства).

В основу виробничої системи покладено два поняття: *виріб* і *виробництво*. Вони займають різне місце в системі: одне є результатом у вигляді продукту (товар, послуга), друге – діяльністю, спрямованою на його створення (процес).

Увага!

Розглядаючи виробничі системи, необхідно пам'ятати про ще одну складову, яка значною мірою впливає на побудову та функціонування системи, – це зовнішнє середовище, в якому споживається продукт. Отже, на першому місці перебуває сам виріб, потім процес його створення і практичне використання виробу (продукту) споживачем.

Обґрунтовуючи з погляду системного і ситуаційного підходів уявлення про підприємство як складну динамічну відкриту систему, необхідно передусім чітко визначити об'єкт підприємницької діяльності – його межі, сутність, специфіку, побудову, функції. Визначення об'єкта дає змогу окреслити контур (межі) системи, структура якої характеризує її "анатомію", тобто органи виконання дії, а функція – саму дію. Внаслідок взаємодії органів створюється цілісний організм, взаємодія якого з іншими системами визначає функціонування виробничої системи в конкретних ситуаціях, а виконувана системою корисна діяльність – ефект

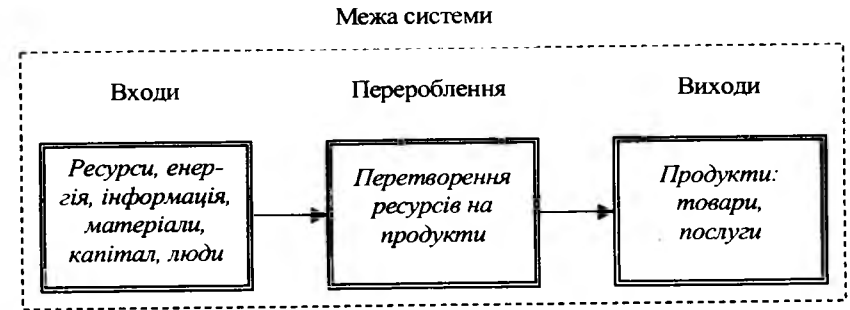


Рис. 9.2. Спрощена модель підприємства як відкритої системи.

результативності її функціонування. У всіх цих рисах виражена сутність виробничої системи, її складові частини, діяльність, реальне існування і зміст цього існування.

Виходячи із загальної теорії систем, можна побудувати спрощену і досконалішу модель виробничої системи як відкритої системи (рис. 9.2. і 9.3).

* **Модель** – це спрощена форма представлення об'єктивної реальності або подання її в абстрактному вигляді. Моделі полегшують розуміння складностей реальності, спрощують складні проблеми.

З рис. 9.2. видно, що на вході підприємство отримує із зовнішнього середовища інформацію, енергію, капітал, людські та матеріальні ресурси. У процесі перероблення підприємство перетворює ці "входи" на товари або послуги, які є "виходами" виробничої системи в зовнішнє середовище. За ефективного здійснення виробництва під час процесу перероблення створюється додаткова вартість "входів", унаслідок чого

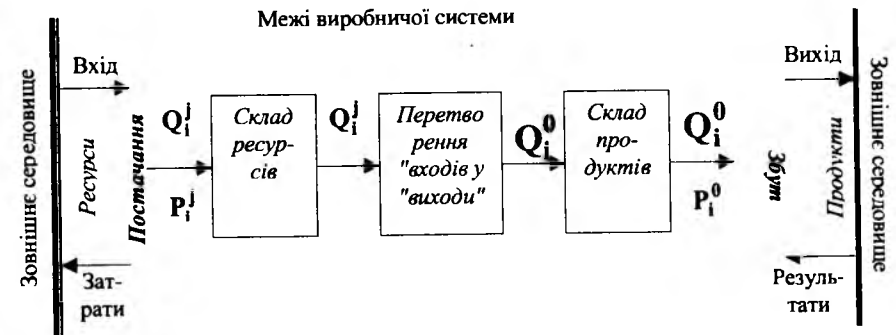


Рис. 9.3. Статична модель виробничої системи.

з'являються додаткові “виходи”: прибуток, збільшення обсягу продажів, розширення сегмента ринку, задоволення інтересів працівників, реалізація соціальної політики тощо.

З рис. 9.3. видно, що насамперед при створенні виробничої системи необхідно чітко визначити її межі, з'ясувати вплив зовнішнього середовища і сконцентрувати увагу на внутрішніх питаннях її побудови. Межі визначаються тими пунктами, де елементи зовнішньої системи (надсистеми) обмінюються енергією, інформацією і ресурсами з елементами всередині “нашої” системи.

Сучасне зовнішнє оточення виробничої системи і ті зміни, які відбуваються у ньому, все більше і більше стають джерелом проблем для сучасних керівників господарських структур будь-яких форм господарювання. Отже, керівники будь-яких господарських формувань змушені зосереджувати увагу на швидкій зміні зовнішнього середовища (наприклад, нормативно-законодавчих актів) і його впливі на внутрішню побудову та функціонування об'єкта управління.

Навіть якщо б зміни не були такі значні, то менеджерам усе одно довелось б враховувати зовнішнє середовище, тому що суб'єкт господарювання як відкрита система залежить від цього середовища в постачанні виробничих ресурсів, а також у забезпеченні збуту своєї продукції (робіт або послуг).

Звичайно, ми подали доволі спрощений і загальний погляд на виробничу систему, бо існує багато типів систем, кожна з яких має унікальний набір функціональних характеристик: комбінація витрат; комбінація процесів перероблення; комбінація видів продуктів; особливості зовнішнього середовища тощо. Але будь-якій виробничій системі притаманні всі елементи, які подані на рис. 9.3.

9.2. Структура й функціонування підсистеми основного виробництва підприємства

Підприємство, як виробнича система складається із трьох підсистем:

1) *виробничої підсистеми*, яка, в свою чергу, поділяється на три підсистеми – компоненти:

- * підсистему основного виробництва;
- * підсистему допоміжних цехів і господарств;
- * підсистему обслуговуючих господарств.

2) *підсистеми управління*, тобто управлінського апарату

підприємства;

3) *підсистеми, що забезпечує обслуговування працівників підприємства*, тобто задоволення соціальних потреб і соціальний розвиток трудового колективу підприємства.

*** Підсистема допоміжних цехів і господарств та підсистема обслуговуючих господарств, разом узяті, мають сучасну назву “виробнича інфраструктура підприємства”. Підсистема, що забезпечує обслуговування працівників, має сучасну назву “соціальна інфраструктура підприємства”.**

У межах підсистеми основного виробництва виготовляється основна продукція, призначена для задоволення потреб споживачів (призначена для виробничого або особистого споживання), що відповідає виробничому профілю й спеціалізації підприємства.

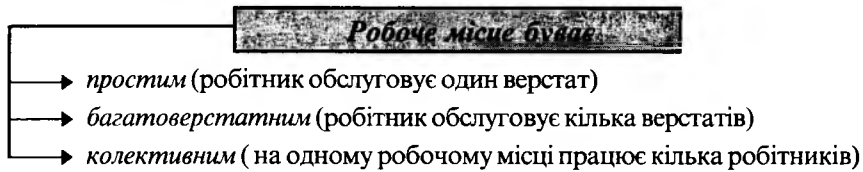
*** Структура підсистеми основного виробництва підприємства – це склад основних виробничих підрозділів підсистеми, кооперовані зв'язки між підрозділами та співвідношення між ними (по чисельності зайнятих у підрозділах працівників, вартості функціонуючих у них ОВФ і, зокрема, машин та обладнання, по виробничій площі, яку вони займають, тощо), а також розміщення їх на території підприємства.**

Схема структури підсистеми основного виробництва машинобудівного підприємства приведена на рис. 9.4.



Рис. 9.4. Структура підсистеми основного виробництва машинобудівного підприємства.

Первинним елементом структури підсистеми основного виробництва є *робоче місце*. Воно є частиною виробничої площі, оснащеної всіма засобами, у першу чергу, обладнанням та інструментами, за допомогою яких робітник або група робітників (бригада) виконує операцію (операції) по виготовленню продукції.



* Сукупність робочих місць, на яких виконується технологічно однорідна робота або різні операції по виготовленню однорідної продукції, утворюють **виробничу дільницю**. На великих і середніх підприємствах виробничі дільниці об'єднуються у цехи.

* **Основний цех** – це організаційно й адміністративно відособлений підрозділ підприємства, в якому виконується закріплений за ним згідно внутрішньозаводської спеціалізації комплекс робіт по виготовленню основної продукції підприємства.

Типовий склад основних цехів машинобудівного підприємства наведено на рис. 9.4. На металургійних підприємствах до основних цехів відносяться доменні, сталеплавильні й прокатні цехи; на взуттєвих і швейних підприємствах – закрійні й пошивочні. Перелік основних цехів залежить від виготовлюваної ними продукції та рівня спеціалізації підприємства.

Іноколи однорідні основні цехи на великих підприємствах об'єднуються в корпуси. На невеликих підприємствах з відносно простим виробництвом створювати основні цехи недоцільно.

* Отже, залежно від того, які найбільші за величиною основні виробничі підрозділи виділяються у підсистемі основного виробництва підприємства, розрізняють >безцехову, >цехову, >корпусну та >комбінатську структури цієї підсистеми.

Увага!

На невеликих підприємствах з відносно простими виробничими процесами створюється й функціонує безцехова структура підсистеми основного виробництва, при якій найбільшим за величиною основним виробничим підрозділом цієї підсистеми є виробничі

Найбільш поширена на великих і середніх підприємствах цехова структура підсистеми основного виробництва, при якій найбільшим за величиною основним виробничим підрозділом цієї підсистеми є цех.

На великих підприємствах у підсистемі основного виробництва однотипні цехи, об'єднані в корпуси, являють собою найбільші за величиною виробничі підрозділи, які є основою побудови виробничої структури цієї підсистеми. Така виробнича структура дістала назву *корпусної*.

На підприємствах, де здійснюється послідовна переробка вихідної сировини у готову продукцію (металургійна, хімічна, текстильна промисловість), використовується *комбінатська виробнича структура* підсистеми основного виробництва. Її базою є великі виробничі підрозділи (найчастіше цехи), в кожному з яких здійснюється певна стадія переробки сировини, що відзначається конкретним ступенем завершеності перетворення її в готову продукцію (наприклад, доменний, сталеливарний і прокатний цехи металургійного підприємства). Графічну схему описаних вище структур наведено на рис. 9.5.

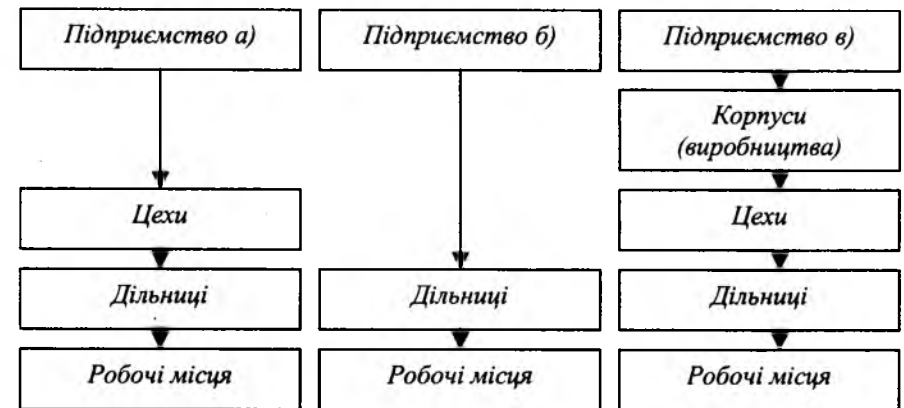


Рис.9.5. Види виробничих структур: а – цехова; б – без цехова; в – корпусна.

За формою спеціалізації виробничих підрозділів підсистеми основного виробництва підприємства розрізняють *технологічну, *предметну та *змішану виробничі структури цієї підсистеми.

Ознакою технологічної структури підсистеми основного виробництва підприємства (ОВП) є спеціалізація основних цехів цієї підсистеми на виконанні окремої стадії технологічного процесу (наприклад,

заготівельної, обробної чи складальної стадії в машинобудуванні), а виробничих дільниць та прирівняних до них підрозділів всередині цехів – на виконанні однорідних (споріднених) технологічних операцій, технологічних процесів (чи їх частин).

Ознакою предметної структури підсистеми ОВП є спеціалізація основних цехів цієї підсистеми на виготовленні виробу (груп однотипних виробів), великих компонентів готової продукції (агрегатів, блоків і т.п.), а виробничих підрозділів всередині цехів – на виготовленні невеликих компонентів готової продукції (деталей, невеликих вузлів тощо).

Найширше використовується підприємствами *змішана структура підсистеми основного виробництва*. Її ознакою є різна спеціалізація основних виробничих підрозділів цієї підсистеми: одні підрозділи спеціалізовані технологічно, інші – предметно, зустрічаються й підрозділи з предметно-технологічною спеціалізацією (наприклад, механікоскладальні цехи й дільниці машино-будівних підприємств).

Залежно від повноти складу виробничих підрозділів у підсистемі ОВП, необхідних для виготовлення його основної продукції, розрізняють комплексну й спеціалізовану структуру цієї підсистеми. Підприємства з комплексною структурою підсистеми основного виробництва мають повний (весь необхідний) склад виробничих підрозділів у цій підсистемі для забезпечення випуску основної продукції. Підприємства зі спеціалізованою структурою підсистеми основного виробництва мають у цій підсистемі неповний склад (лише частину) виробничих підрозділів, необхідних для забезпечення випуску основної продукції. Такі підприємства поділяються на ряд типів:

⇒ підприємства механоскладального типу, які отримують заготовки від інших підприємств;

⇒ підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що отримуються від інших підприємств;

⇒ підприємства заготівельного типу, які спеціалізуються на виготовленні заготовок (відливок, кованих і штампованих заготовок);

⇒ підприємства, спеціалізовані на виготовленні деталей (подетально спеціалізовані), вузлів (із вузловою спеціалізацією), агрегатів (із агрегатною спеціалізацією).

*** Функціонування підсистеми ОВП** – це протікання у межах даної підсистеми виробничого процесу та його найважливіших складових (технологічного й трудового процесів), результатом чого є виготовлення цієї підсистемою основної продукції підприємства.

*** Процес виробництва (виробничий процес)** – це реалізований людиною з допомогою засобів праці цілеспрямований процес перетворення матеріально – сировинних та інших виробничих ресурсів у продукцію підприємства.

Для здійснення процесу виробництва необхідні такі три цілеспрямовано взаємодіючі його фактори: люди, які є носіями фізичної й розумової здатності до праці, завдяки чому вони спроможні бути працівниками підприємства (людський фактор виробничого процесу); засоби праці та предмети праці або предмети (об'єкти) виробництва (два останні є матеріально-речовими факторами виробничого процесу).

Визначальним фактором процесу виробництва є люди, які задають мету цього процесу, а також встановлюють і реалізують спосіб безпосереднього й опосередкованого впливу на предмети праці для досягнення кінцевої мети цього впливу.

*** Засоби праці** – це все те, при допомозі чого працівник безпосередньо впливає на предмет праці, а також те, що створює йому необхідні умови для такого впливу.

До засобів праці відносяться:

⇒ знаряддя праці, за допомогою яких забезпечується зміна предметів праці (верстати, апарати та ін. види робочих машин і обладнання);

⇒ будівлі, в яких здійснюються виробничий, технологічний і трудовий процеси;

⇒ споруди, необхідні для ресурсного забезпечення процесу виробництва (транспортні, енергетичні та інші мережі, естакади, місткості тощо).

Виділяються й інші групи об'єктів, що відносяться до засобів праці.

*** Предмети праці** – це речовини природи або речовини, що вже перебували під впливом людської праці (сировинні ресурси чи матеріали), на які спрямовані дії людей і засобів праці, щоб забезпечити зміну їх у потрібному напрямку з метою перетворення в готову продукцію.

Основними складовими виробничого процесу, що протікає у підсистемі основного виробництва підприємства, є технологічний і трудовий процеси.

Технологічний процес забезпечує зміну форм, розмірів і властивостей оброблюваних предметів праці та складання готових виробів. Технологічний процес на машинобудівних підприємствах складається, переважно, із трьох стадій: ⇒ заготівельної, ⇒ обробної й ⇒ складальної.

Найважливіші види допоміжних операцій у підсистемі основного виробництва машинобудівного підприємства

- операції переміщення, спрямовані на зміну просторового положення предметів виробництва;
- операції складування, суть яких полягає у розміщенні об'єктів і продуктів виробництва, виробничих ресурсів у певному порядку для зберігання (наприклад, розміщення заготовок та оброблюваних деталей у внутрішньо цехових і на міжцехових складах напівфабрикатів, розміщення інструментів, пристосувань та іншого технологічного оснащення в цехових інструментальних коморах тощо);
- операції комплектування – відбір, доставка та об'єднання об'єктів виробництва в сукупності за ознакою належності їх до однієї складальної одиниці чи до одного виробу;
- операції технічного контролю – перевірка відповідності якості продукції встановленим вимогам до неї державними, міжнародними стандартами, стандартами підприємства та іншими нормативними документами.

*** Трудовий процес, який є другою складовою виробничого процесу, що протікає у підсистемі основного виробництва підприємства, – це матеріально і технічно обумовлений, організований процес прикладання людиною розумових та фізичних зусиль для одержання корисного результату, процес перетворення наявних ресурсів у потрібні (суспільно корисні) цінності та блага, що здійснюється й керується людиною.**

Трудові процеси розрізняються за такими ознаками:

☞ за характером предмета і продукту праці розрізняють матеріально-енергетичні та інформаційні трудові процеси. Матеріально-енергетичні трудові процеси характерні для робітників, оскільки предметом та продуктом праці для них є матеріальні речі (сировина, матеріали, деталі, машини тощо) або енергія. Для працівників розумової праці (спеціалістів, керівників, технічних виконавців) характерні інформаційні трудові процеси, в яких основним предметом і продуктом праці є інформація.

☞ за функціями трудові процеси класифікуються відповідно до функціонального поділу праці між різними категоріями працівників підприємства (залежно від характеру виконуваних ними функцій і участі у виробничому процесі) на: а) трудові процеси робітників, технічних виконавців, спеціалістів, керівників; б) основні трудові процеси (що безпосередньо змінюють форму і стан предметів праці, виробляють продукцію) і допоміжні (які створюють необхідні умови для ефективного здійснення основних).

☞ за мірою і рівнем механізації праці трудові процеси поділяються на ручні, машино-ручні, машинні і автоматизовані.

Структурно будь-який трудовий процес складається з технологічних

* На *заготівельній стадії* одержують різні заготовки (відлиті, ковані, штамповані та ін.), які будуть проходити подальшу обробку.

* *Обробна стадія* забезпечує обробку заготовок та інших предметів праці й перетворення їх у готові деталі. Основними видами обробки є механічна, термічна, а також обробка, основана на використанні електричних, фізико-хімічних та ін. методів.

* На *складальній стадії* здійснюється складання з деталей вузлів та інших складальних одиниць, а з останніх та окремих деталей – готових виробів, включаючи їх регулювання, випробування, пакування тощо.

Кожна із стадій розчленовується на *часткові технологічні процеси* одержання конкретних видів (найменувань) заготовок, деталей, складальних одиниць, готових виробів. Основними структурними складовими часткових технологічних процесів є технологічні операції.

Технологічна операція – це мінімальна складова технологічного процесу, виконувана над певним предметом праці (кількома одночасно оброблюваними предметами праці) на конкретному робочому місці робітником конкретної спеціальності й кваліфікації.

*** Отже, ознаками технологічної операції є предмет праці, робоче місце (з використовуваним на ньому обладнанням, інструментом та іншим технологічним оснащенням) і виконавець (конкретної спеціальності й кваліфікації).**

Якщо хоч якась з цих ознак змінюється (не говорячи вже про одночасну зміну їх всіх), то має місце перехід від однієї конкретної операції до іншої. Операції поділяються на основні й допоміжні.

*** Операція, при здійсненні якої відбувається зміна форм, розмірів, властивостей чи взаємного з'єднання об'єктів виробництва, називається *основною*, а операція в процесі здійснення якої такого не відбувається, є *допоміжною*.**

У підсистемі основного виробництва машинобудівного підприємства виділяються такі групи основних операцій:

⇒ *операції формоутворення* – для виготовлення всіх видів заготовок (ливарні, ковальські, штампувальні та інші);

⇒ *операції обробки* – для зміни форми, розмірів, чистоти поверхні, властивостей об'єктів виробництва (металорізальні, обробки тиском, термообробки, електрофізичні, нанесення металопокриття та інше);

⇒ *складальні операції* – для створення розбірних і нерозбірних з'єднань об'єктів виробництва (з'єднання за допомогою кріпильних деталей, зварювання, пайка, вузлове й загальне складання та інше);

⇒ *регульовально-налагоджувальні операції* – для доведення техніко-експлуатаційних параметрів виробів до належних значень шляхом відлагодження і регулювання їх складальних одиниць та інших компонентів.

операцій. **Технологічна операція** – це частина трудового процесу, що виконується одним або групою працівників на одному робочому місці й над одним предметом праці. Операція є основною одиницею поділу праці на підприємстві й характеризується незмінністю робочого місця, предмету праці й виконавця. Зміна хоча б однієї з цих ознак свідчить про завершення однієї операції і початок іншої або про завершення роботи.

В структурі операції для цілей аналізу і нормування праці прийнято виділяти трудові прийоми, дії і рухи.

***Трудовий рух** – це одноразове переміщення робочих органів людини при виконанні трудової дії (наприклад, “взяти інструмент”, “натиснути кнопку” тощо).

***Трудова дія** – це логічно завершена сукупність трудових рухів, що виконуються без перерви одним або кількома робочими органами людини при незмінних предметах і засобах праці (наприклад, дія “вимкнути персональний комп’ютер” виконується очима і руками людини з одним комп’ютером за допомогою кількох трудових рухів натиснення на кнопки).

***Трудовий прийом** – це певна сукупність трудових дій і рухів працівника з незмінними предметами і засобами праці, що послідовно виконуються і мають конкретне цільове призначення. Прийом – це, як правило, завершена елементарна робота (наприклад, “зробити копію документа” за допомогою розмножувальної техніки).

***Метод праці** – це спосіб здійснення процесу праці, певна послідовність і склад трудових прийомів і операцій.

Ефективність будь-якого трудового процесу, більша або менша економія матеріальних і трудових витрат, якість продукції і послуг залежать від прийомів і методів праці, що застосовуються на підприємстві. Тому для підтримання організації праці на належному рівні велике значення має виявлення і використання раціональних прийомів та методів праці, вивчення передового досвіду, його науковий аналіз і узагальнення, розробка і проектування оптимальних способів виконання виробничих завдань.

Прийоми і методи праці слід вважати раціональними, якщо їх застосування дає ефективні результати праці (її високу продуктивність) при забезпеченні високої якості продукції, дотриманні вимог щодо правил використання обладнання, норм витрат матеріалів та енергії, інтенсивності праці виконавців.

Дуже важливо завжди пам’ятати, що економія часу не єдиний кри-

терії ефективності застосовуваних прийомів і методів праці. Ця економія не повинна призводити до погіршення умов праці співробітників, перевитрат сировини, матеріалів та енергії, порушення правил експлуатації обладнання, зниження якості продукції. Тільки за таких умов раціоналізація трудового процесу може бути визнана доцільною і ефективною.

Раціоналізація трудового процесу передбачає послідовне проведення таких етапів: виявлення, вивчення, аналіз, узагальнення, проектування та освоєння раціональних прийомів та методів праці. Детальніше зміст цих етапів розкривається в літературі, спеціально присвяченій науковій організації праці.

Важливо зазначити, що раціоналізація прийомів і методів праці стосується не лише ручних або машино-ручних трудових процесів. Свої прийоми і методи має розумова праця: *управлінська, наукова, дослідницька, творча*. Останнім часом швидко розвивається *евристика* – наука про розв’язання творчих завдань, про прийоми, методи і правила теоретичного дослідження та пошуку істини. Прийомам і методам праці керівників приділяється значна увага в сучасній літературі з менеджменту.

9.3. Типи організації основного виробництва підприємств

***Тип виробництва** – це його узагальнена характеристика, що дається за ознаками широти номенклатури й обсягу виготовлюваної продукції, регулярності й стабільності випуску виробів.

Широта номенклатури виготовлюваної продукції – це кількість найменувань виробів, які закріплені за підсистемою основного виробництва (виготовляються цією підсистемою), і є характеристикою її спеціалізації. Чим ширша номенклатура виготовлюваної продукції, тим менш спеціалізована підсистема основного виробництва, і, навпаки, чим вона вузла, тим вищий рівень спеціалізації даної підсистеми.

Обсяг випуску виробів – це кількість виробів певного найменування, а також вартісна оцінка даної кількості виробів, виготовлених підсистемою основного виробництва підприємства протягом певного періоду часу. За обсягом випуску (у вартісній оцінці) кожного найменування виробів і всієї продукції виробничою підсистемою протягом певного періоду визначають частки окремих найменувань виробів у загальному обсязі випуску продукції. Ці частки також

характеризують рівень спеціалізації підсистеми основного виробництва підприємства.

Регулярність випуску виробів – це повторюваність виготовлення виробів даного найменування у послідовні періоди року (квартали, місяці). Якщо в одні періоди вироби даного найменування випускаються, а в інші – не випускаються, то регулярність їх випуску відсутня. Регулярне повторення всіх операцій і процесів по виготовленню даного найменування виробів є однією з найважливіших передумов забезпечення ритмічності виробництва. У свою чергу, регулярність залежить від обсягу випуску виробів, оскільки великий обсяг випуску може бути рівномірно розподілений на послідовні планові періоди в межах року, протягом кожного з яких буде виготовлятися деяка частина загального обсягу випуску.

Стабільність випуску виробів полягає в тому, що номенклатура виробів і кількість виробів кожного найменування, які виготовляються за однакові послідовні планові періоди року, залишаються незмінними. Отже, якщо для регулярності випуску достатньо лише факту повторення випуску виробів певного найменування в кожний послідовний плановий період року, то для стабільності випуску потрібні ще й однакові обсяги виробів даного найменування (випуск якого повторюється) в ці періоди. Стабільність випуску виробів є другою найважливішою передумовою ритмічності виробництва й дозволяє організувати як ритмічний випуск продукції, так і ритмічний регулярно повторюваний режим роботи підсистеми основного виробництва.

При закріпленні за підсистемою основного виробництва випуску багатьох найменувань виробів застосовується так званий *режим роботи партіями*, тобто виготовлення виробів партіями.

|| *** Партія виробів** – це сукупність виробів одного найменування, яка запускається у виробництво одночасно або неперервно протягом певного інтервалу часу. Розмір партії – це кількість виробів у партії.

В умовах широкої спеціалізації підсистеми основного виробництва випуск продукції партіями раціональних розмірів підвищує продуктивність праці робітників і зменшує затрати часу на виконання підготовчо-завершувальних робіт. При цьому регулярність і стабільність випуску виробів реалізується шляхом повторення в кожному послідовному періоді протягом року виготовлення однакових партій виробів кожного найменування.

Надзвичайно важливим показником підсистеми основного виробництва

твa підприємства, який у значній мірі відображає спільний прояв чотирьох названих вище ознак типу виробництва, є коефіцієнт закріплення операцій.

|| *** Коефіцієнт закріплення операцій** (*Кз.о.*) – це кількість найменувань операцій, що послідовно чергуються протягом місяця, яка припадає в середньому на одне робоче місце підсистеми основного виробництва (її виробничого підрозділу). *Кз.о.* визначається за формулою:

$$K_{з.о.} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N m_i, \quad (9.1.)$$

де N – кількість робочих місць у підсистемі основного виробництва (її виробничому підрозділі);

m_i – кількість таких, що послідовно чергуються протягом місяця, найменувань операцій на i -му робочому місці.

При цьому одна й та ж операція включається в число m_i стільки разів, скільки разів вона повторилась у чергуванні з іншими найменуваннями операцій протягом місяця.

Коефіцієнт закріплення операцій є одним із найважливіших параметрів для визначення типу основного виробництва, а отже, й типу виробництва, до якого відноситься підприємство.

Кожному типу виробництва властиві певні техніко-технологічна база та форми організації виробництва і в залежності від цього по-різному вирішуються питання внутрішньовиробничої спеціалізації й кооперування, планування, обліку та аналізу, організації, нормування праці та її оплати.

Залежно від рівня спеціалізації, обсягів, регулярності й стабільності випуску виробів розрізняють три типи виробництва: одиничне, серійне і масове (див табл. 9.1.).

*** Одиничне виробництво** характеризується неповторюваним або повторюваними нерегулярно випуском одиничних (кількох) екземплярів виробів широкої номенклатури.

*** Серійне виробництво** має обмежену номенклатуру продукції, виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями) і сумарний їхній випуск може бути досить значним.

Залежно від широти номенклатури, величини партій, періодичності їхньої обробки серійне виробництво поділяється на дрібносерійне, середньосерійне і великосерійне.

*** Масове виробництво** характеризується випуском вузької номенклатури виробів протягом тривалого періоду та у великому обсязі по кожному їх найменуванню.

Таблиця 9.1.

Порівняльна характеристика типів виробництва.

Характеристика	Тип виробництва		
	Одиничне	Серійне	Масове
1	2	3	4
Широта номенклатури виробів	Дуже широка	Обмежена кількістю типів	Один тип
Повторюваність виготовлення виробів	Не повторюється або повторюється не періодично	Періодично повторюється	Виготовлення постійне
Рівень спеціалізації робочих місць	Різні операції Кз.о. > 40	Обмежена кількість операцій, які періодично повторюються $2 \leq \text{Кз.о.} \leq 40$	Одна операція або, принаймні, кілька операцій Кз.о. = 1
Рівень спеціалізації обладнання	Універсальне	Універсальне і спеціальне	Переважно спеціальне
Принцип розміщення робочих місць	Технологічний	Технологічний і предметний	Предметний
Рівень кваліфікації робітників	Високий	Середній і високий при роботі на складному обладнанні, його налагодженні й ремонті	Невисокий на простих операціях і високий при роботі на складному обладнанні, налагоджувальних і ремонтних роботах.

У масовому виробництві мінімальна тривалість виробничого циклу виготовлення виробів, найнижча трудомісткість і собівартість продукції, найвища продуктивність праці порівняно із серійним і одиничним виробництвом. Характеристику різних типів виробництв наведено в табл. 9.1.

Реально на кожному підприємстві має місце не один якийсь конкретний тип виробництва, а складне поєднання різних типів виробництва. Тому тип виробництва дільниці, цеху, підприємства визначається типом виробництва, що переважає на робочих місцях.

Тип виробництва істотно впливає на організаційно-технічну побудову й ефективність підприємства. Найбільш ефективним є масове виробництво, де легко застосовувати високопродуктивне спеціальне обладнання й максимально реалізувати принципи раціональної організації виробничого процесу. Технічно та організаційно найскладнішим і найменш ефективним є одиничне виробництво. Тому важливим для підвищення ефективності виробництва є збільшення його серійності, перехід (за

можливості) від одиничного до серійного, а від серійного до масового виробництва. Досягається це різними способами, зокрема розширенням ринку збуту і збільшенням серій виробів, уніфікацією деталей та агрегатів виготовлюваних машин і приладів, запровадженням групових методів обробки тощо.

9.4. Підсистеми виробничої та соціальної інфраструктури підприємства

Основу діяльності кожного підприємства становить *виробничий процес*. Нормальний перебіг виробничого процесу вимагає дотримання потрібних для цього умов:

- ⇒ постійної підтримки в робочому стані засобів праці;
- ⇒ своєчасної доставки на робочі місця сировини, матеріалів, інструментів, енергії;
- ⇒ встановлення нормальних режимів праці і відпочинку персоналу, виконання інших допоміжних робіт і операцій.

Вказані вище процеси і операції носять назву допоміжних і обслуговуючих. Вони здійснюються так званою інфраструктурою підприємств.

|| * В широкому плані *інфраструктура* – це сукупність галузей народного господарства, які обслуговують виробництво і населення.

Стосовно функціонального призначення інфраструктури підприємств, то її ділять на *виробничу* і *невиробничу* (соціальну).

Виробнича інфраструктура обслуговує сферу (підсистему) основного виробництва і включає в себе ⇒ транспорт, ⇒ систему забезпечення інструментом і технічним оснащенням та енергозабезпечення, ⇒ зв'язок, ⇒ складське господарство, ⇒ ремонтні служби, ⇒ водопостачання і т.п.

Невиробнича інфраструктура забезпечує задоволення соціальних потреб та соціальний розвиток працівників і всього трудового колективу. До її складу відносяться ⇒ житлово-комунальне господарство, ⇒ підрозділи культурно-освітні, ⇒ методичного обслуговування, ⇒ спортивно-оздоровчі, ⇒ громадського харчування, ⇒ організація відпочинку і т.п., які знаходяться на балансі підприємства.

В залежності від розмірів підприємства, специфіки діяльності, особливостей розвитку і розміщення, економічного стану і т.п. допоміжні та обслуговуючі процеси можуть забезпечуватись власними силами або

виконуватись іншими структурами на його замовлення. Так, інфраструктура великого підприємства – це максимально повний комплекс цехів, дільниць, господарств, інших підрозділів, які забезпечують необхідні умови для нормального перебігу виробничого процесу і функціонування підприємства в цілому.

Малі підприємства також мають потреби в послугах інфраструктури, але масштаби потреб є відповідно меншими. Звичайно, і можливості утримувати допоміжні та обслуговуючі підрозділи також є малими. Тому й послуги інфраструктури такі підприємства одержують переважно на засадах кооперування; на їх замовлення вони надаються підрозділами великих підприємств за умови наявності у них незавантажених потужностей.

В умовах командної економіки, як правило, підприємства створювались комплексно – з максимально повною власною інфраструктурою. Існували галузеві норми проектування підприємств, котрі передбачали рівень комплексності виробничої інфраструктури в залежності від розмірів підприємства – новобудови, а соціальної – від проектної чисельності його працівників. З переходом підприємств до ринку і спадом виробництва утримання підрозділів інфраструктури стало важким тягарем для їх економіки. Це обумовило передачу підрозділів соціальної інфраструктури органам місцевого самоврядування, або їх розпродаж. Підрозділи ж виробничої інфраструктури, як правило, отримали часткову або й повну господарську самостійність і почали обслуговувати не тільки “своє”, а й інші підприємства.

Увага!

Підприємства, започатковані у роки ринкових перетворень в Україні, проблему забезпечення послугами виробничої та соціальної інфраструктури вирішують вже на умовах вибору економічно доцільного варіанту.

Якщо послуги виробничої інфраструктури на ринку дешевші, ніж у власних підрозділів, то створювали їх недоцільно. Послуги соціальної інфраструктури – ідалень, поліклінік, дошкільних установ, професійно-технічних училищ, інших закладів освіти і культури і т.п. навіть у роки стабільної планової економіки надавались багатьом підприємствам не їх власними підрозділами. Тепер же підприємства вирішують проблеми з інфраструктурними послугами цілком самостійно.

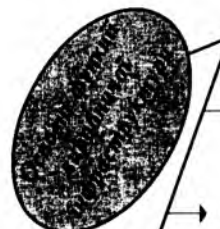
Склад та розміри підрозділів інфраструктури визначаються потребами підприємств і тими ресурсами, котрі вони можуть скерувати на їх задоволення. Потреби, як відомо, визначаються головним чином галу-

зевими особливостями підприємств, такими як складність техніки і технології, рівень автоматизації виробничих і трудових процесів, умови та безпека праці і т.п.

Склад підрозділів виробничої інфраструктури для підприємств машинобудування

- інструментальне господарство у складі інструментального цеху, центрального інструментального складу, цехових інструментально-роздавальних комор, цехових баз по ремонту інструментів і технологічного оснащення
- ремонтне господарство у складі ремонтно-механічного цеху і цехових ремонтних баз, ремонтно-будівельного цеху
- енергетичне господарство у складі електросилових, теплосилових, газових і т.п. підрозділів, енергоремонтних підрозділів
- метрологічне господарство, в склад якого входять сертифікаційні підрозділи, наглядові та ремонтні служби, які забезпечують перевірку засобів вимірювання і відповідність їх вимогам стандартів та інших документів
- транспортне господарство з підрозділами зовнішньотранспортним і внутрішньотранспортним (електрокари, авто – та електронавантажувачі, підвісні транспортні та конвеєрні лінії і т.п.)
- складське господарство: загальнозаводські склади матеріалів, комплектуючих виробів, відходів та неликвідів, склади служби збуту, виробничі склади деталей та вузлів і т.п.

Як правило, на великих підприємствах до виробничої інфраструктури відносять підрозділи зв'язку та комунікаційних мереж.

- 
- технічне обслуговування і ремонт всіх видів устаткування
 - забезпечення виробничого процесу інструментом і пристосуваннями як власного виробництва, так і купленими на ринку
 - переміщення і складування вантажів, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів
 - забезпечення підрозділів підприємства електричною і тепловою енергією, водою, паром, газом, послугами зв'язку і т.п.

Невиробнича інфраструктура на підприємствах включає:

- об'єкти громадського харчування (їдальні, буфети, кафе);
- медицинські заклади (медпункти, поліклініки, лікарні, профілакторії);
- підрозділи житлово-комунального характеру (гуртожитки, готелі,

житлові будинки);
▷ освітні та підготовчі курси, інститути підвищення кваліфікації;
▷ дитячі дошкільні установи, бібліотеки, палаци культури, спортивні споруди, бази відпочинку і т.п.

Для утримання об'єктів соціальної інфраструктури потрібні значні кошти, котрими володіють далеко не всі підприємства. Тому на різних підприємствах, в міру фінансових можливостей по утриманню соціальної інфраструктури, її послуги можуть надаватись працівникам *єбезплатно*, *єза часткову плату*, *єза оплатою в залежності від стажу роботи*, *трудового внеску працівника, його статусу* і т.п.

Рішення про створення власної інфраструктури підприємств по контрактних послугах чи забезпечення цими послугами із зовнішніх джерел приймаються на стадії обґрунтування проєктів їх створення або реконструкції на підставі детального техніко-економічного аналізу вигод і витрат по кожному із цих двох варіантів.

*** Отже, інфраструктура підприємства є дуже важливим фактором забезпечення можливостей його нормального функціонування і перспективи розвитку. Вважається, що продуктивність виробничих систем, їх результативність та ефективність знаходиться у прямій залежності від інвестицій в інфраструктуру.**

9.5. Підсистема управління підприємством

Управління підприємством може бути представлене в єдності двох підсистем: підсистеми, яка управляє, і підсистеми, яка потребує управління нею (суб'єкта і об'єкта управління). Виділення цих двох підсистем у цілісній системі, якою є підприємство, зумовлене об'єктивно існуючим *поділом праці* на підприємстві. Причому виділяється горизонтальний та вертикальний поділ праці.

*** Горизонтальний поділ праці** – це розподіл усієї роботи на складові компоненти. Результатом горизонтального поділу праці у виробничій підсистемі підприємства є формування і функціонування виробничих підрозділів, які виконують (реалізують) окремі складові виробничого процесу: технологічні стадії або фази, часткові процеси і технологічні операції та конкретні види робіт по виготовленню продукції, виконанню поставлених завдань, наданню послуг. У підрозділах працюють робочі групи, колективи людей, діяльність яких свідомо об'єднується, спрямовується і координується для досягнення тих цілей, які перед ними

стоять.

Увага!

Результатом горизонтального поділу праці у підсистемі неосновної діяльності підприємства (у сфері задоволення соціальних потреб працівників і забезпечення соціального розвитку трудового колективу) також є виділення структурних підрозділів цієї підсистеми, про які говорилось у попередньому пункті даного розділу.

Оскільки в результаті горизонтального поділу праці роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось має об'єднувати і спрямовувати їх зусилля, координувати їхні дії, щоб досягати загальних цілей і реалізовувати місію діяльності підприємства. Це повинні здійснювати *управлінці*, працівники підсистеми управління підприємством. Тому об'єктивно виникає потреба у відокремленні управлінської праці від неуправлінської.

*** Отже, необхідність управління підприємствами зумовлена, перш за все, процесами поділу праці в межах цих суб'єктів господарювання.**

Управління, яке є діяльністю по об'єднанню, спрямуванню зусиль, координації роботи інших людей (трудоких колективів), також є складною підсистемою підприємства, а управлінська праця також підлягає розподілу. Результатом горизонтального розподілу управлінської праці є виділення посадових осіб та структурних компонентів у підсистемі управління підприємством. На них покладається виконання управлінських функцій або робіт по реалізації останніх.

*** Вертикальний розподіл управлінської праці** – це відділення (відмежування) роботи по об'єднанню, спрямуванню і координації управлінської діяльності від самої цієї діяльності. Діяльність працівників підсистеми управління підприємством складає суть управлінської праці, причому лише їй притаманний вертикальний розподіл. Безпосереднім результатом вертикального розподілу управлінської праці є формування рівнів управління.

*** Отже, для будь-якого підприємства життєво необхідним є наявність управління, щоб воно могло успішно функціонувати, досягати періодично встановлюваних цілей, реалізовувати (втілювати в життя) покладену на нього місію.**

В управлінській науці й практиці *підсистему управління підприємством* прийнято називати “*організаційна структура управління*” або скорочено ОСУ. Цей термін і буде використовуватись при подальшому розгляді підсистеми управління підприємством у даному

підрозділі. В першу чергу, зупинимось на будові, рівнях, значимості ОСУ підприємством.

Функції й організаційна структура управління – дві нерозривно пов'язані складові одного цілого, а саме – системи управління підприємством. Вони виступають, відповідно, як зміст і форма процесу управління. Формування організаційної структури управління являє собою організаційне закріплення управлінських функцій за окремими структурними підрозділами та посадовими особами керуючої підсистеми підприємства.

*** Під функціями управління слід розуміти відносно відособлені різновиди управлінської діяльності (управлінської праці або трудових процесів у сфері управління), які відзначаються специфікою впливу на об'єкт управління.**

Вони у великій мірі відображають сутність управлінської діяльності на всіх рівнях управління. Функції менеджменту виникли в результаті розподілу праці у сфері управління та спеціалізації окремих працівників і структурних підрозділів цієї сфери на виконанні окремих видів управлінської діяльності або управлінської роботи.

*** Розподіл праці, в тому числі й управлінської, – це зосередження людської праці на певному об'єкті, до якого вона прикладається (на який вона спрямовується).**

Увага!

Одним з найважливіших процесів, які протікають на підприємствах, є процес управління. Він здійснюється у великій мірі й, у першу чергу, саме через реалізацію управлінських функцій.

Термін “структура” означає сукупність компонентів, а також взаємозв'язки, взаємодію і взаємовідносини між компонентами, завдяки яким забезпечується функціонування як єдиного цілого системи, утвореної з цих компонентів.

*** Виходячи із сказаного, ОСУ підприємством можна визначити як сукупність посадових осіб та підрозділів керуючої підсистеми, між якими існує система взаємозв'язків, взаємовідносин і взаємодії, що забезпечує виконання управлінських функцій та реалізацію інших складових системи управління з метою досягнення цілей і втілення у життя місії організації.**

ОСУ підприємством складається з таких найважливіших компонентів, як ⇒структурні підрозділи, ⇒служби, ⇒управлінські ланки, ⇒рівні управління, ⇒посадові особи управлінської сфери.

Відокремлений структурний підрозділ ОСУ являє собою відносно відособлену її частину, що виконує одну чи кілька функцій управління або ж окрему частину певної функції управління. Зв'язки між структурними підрозділами ОСУ носять горизонтальний характер.

*** Об'єднання кількох структурних підрозділів ОСУ за принципом спорідненості виконуваної управлінської роботи або загальної спрямованості їх зусиль утворюють службу управління, очолювану посадовою особою, яка найчастіше є заступником першого виконавчого керівника підприємства (директора, генерального директора тощо).**

Найбільш відомі служби: головного інженера (заступника директора з технічних питань), заступника директора з економічних питань, комерційна служба та інші.

*** Управлінська ланка – це окремий управлінський працівник або складова частина структурного підрозділу ОСУ, що виконує певні управлінські роботи (наприклад, група, бюро, сектор в складі структурного підрозділу ОСУ).**

*** Рівень управління – це сукупність (група) структурних підрозділів і посадових осіб ОСУ, що займають однакове положення (однакову сходинку) в управлінській ієрархії.**

Зв'язки між рівнями управління є вертикальними і носять яскраво виражений характер послідовного підпорядкування, починаючи з низового і аж до вищого рівня управління. Більш високий рівень управління здійснює управлінське розпорядництво стосовно нижчого рівня управління.

Найбільш чітко вираженими і такими, що практично завжди виділяються на підприємствах, є три рівні управління: *Низовий*, *Середній* і *Вищий*. Ранжування рівнів управління здійснюється за такими ознаками, як складність, відповідальність і значимість управлінських рішень та інших актів управлінського розпорядництва, які приймаються на кожному з них.

Вищий рівень управління (рівень управління вищої ланки) – це керівництво всім підприємством (підприємством в цілому), здійснюване спеціально призначеним для цього управлінським апаратом. Ним забезпечується прийняття і виконання управлінських рішень та інших актів управлінського розпорядництва найвищої складності, найбільшої значимості та відповідальності, які стосуються підприємства в цілому, усіх сфер (напрямків) його діяльності.

Середній рівень управління (рівень управління середньої ланки) здійснює керівництво найбільшими за розміром виробничими підрозділами підприємства (підрозділами його основної діяльності), якими найчастіше є цехи. Отже, апарати управління цими підрозділами (найчастіше – цехові апарати управління) і утворюють середній управлінський рівень на підприємстві. Цими апаратами управління забезпечується прийняття і виконання управлінських рішень та інших актів управлінського розпорядництва, рангом нижчих за складністю, значимістю і відповідальністю, ніж на вищому рівні управління, які стосуються найбільших за розміром виробничих підрозділів підприємства (найчастіше – цехів), усіх сфер діяльності цих підрозділів.

Низовий рівень управління здійснює керівництво тими виробничими підрозділами, які виділяються у складі найбільших за величиною підрозділів основної діяльності підприємства (найчастіше – виробничими дільницями і виробничими відділеннями та іншими прирівняними до них підрозділами, які виділяються в складі цехів), а також управління персоналом некерівного складу підприємства, до якого відносяться, в першу чергу, робітники, зайняті безпосередньо виробництвом основної і допоміжної продукції, виконанням робіт і послуг допоміжного та обслуговуючого характеру. Менеджери, зайняті на низовому рівні управління, приймають управлінські рішення та інші акти управлінського розпорядництва, які стосуються виробничих підрозділів, що виділяються у складі найбільших за розміром підрозділів основної діяльності підприємства, а також колективів неуправлінських працівників, і несуть всю повноту відповідальності за результати діяльності виробничих підрозділів і трудових колективів, про які йде мова.

Об'єктивний характер побудови ОСУ зумовлюється первинністю управлінських функцій і вторинністю апарату управління, тобто об'єктивне існування функцій управління є основою побудови ОСУ.

В складі ОСУ *об'єктивно зумовленим* (тобто зумовленим вертикальним розподілом управлінської праці) є існування рівнів управління. Виділення раціональної кількості рівнів управління в ОСУ та обґрунтований розподіл по них управлінців є важливим фактором, від якого залежить ефективність роботи управлінського апарату. Зайва кількість рівнів управління сповільнює рух управлінської інформації та зумовлює її надмірне спотворення. Незлагодженість ієрархічних зв'язків (міжрівневих зв'язків) або недостатня чисельність працівників на окремих рівнях управління призводить до несвоєчасності та перебоїв у надходженні уп-

равлінської інформації або до перевантаження інформацією управлінського апарату.

ОСУ є важливим компонентом *системи управління підприємством*. Крім ОСУ ця система включає ще ряд компонентів, серед яких такі надзвичайно важливі, як *функції, принципи і методи управління, процеси зв'язку в управлінні* (процеси управлінських комунікацій і процеси прийняття управлінських рішень) та інші.

Таким чином, на завершення загальної характеристики ОСУ, можна виділити кілька положень, що характеризують її значимість:

1. В ОСУ знаходить свій вираз (практичне втілення) розподіл і горизонтальному і вертикальному та кооперуванні управлінської праці.

2. ОСУ забезпечує взаємозв'язок, взаємодію та узгодженість всіх функцій управління. І забезпечує завдяки тому, що вона являє собою чітку будову з виділеними структурними підрозділами і посадовими особами, спеціалізованими на виконанні конкретних управлінських функцій, а також із чітко встановленими взаємозв'язками, взаємодією та узгодженістю у виконанні закріплених управлінських функцій між структурними підрозділами і посадовими особами. Будова ОСУ підприємства наглядно зображається на її графічній схемі.

3. Побудова ОСУ є об'єктивною підставою визначення на основі делегованих повноважень і відповідальності конкретних прав і обов'язків, а також конкретних робіт, закріплених за кожним управлінським підрозділом і посадовою особою. Це знаходить своє формальне відображення у положеннях про структурні підрозділи ОСУ та у посадових інструкціях для працівників апарату управління.

4. ОСУ, що виступає в певній конкретній формі, визначає службові ролі працівників апарату управління та ефективність управлінської праці.

5. Від раціональності побудови ОСУ залежить у великій мірі ефективність роботи управлінського апарату, а в кінцевому рахунку – ефективність діяльності підприємства та його виживання в умовах ринкової конкуренції.

Резюме

1. Підприємство як виробнича система відноситься до надскладних систем, найважливішою властивістю яких є нерозривність функціонального й структурного аспектів їх існування. У процесі створення та вдосконалення виробничих систем їм надаються певні властивості. Кожна виробнича система має певну організаційну структуру.
2. В складі підприємства, яке є виробничою системою, центральне місце займає й вирішальну роль відіграє підсистема основного виробництва. Найважливішою властивістю цієї підсистеми також є нерозривність структурного й функціонального аспектів існування. Структурними компонентами підсистеми основного виробництва підприємства є робоче

місце, виробнича дільниця, основний цех, корпус.

- ③ Кожне підприємство відноситься до конкретного типу виробництва, під яким розуміють його узагальнену характеристику, що дається за ознаками широти номенклатури й обсягу виготовлюваної підприємством продукції, регулярності й стабільності випуску виробів. Надзвичайно важливим показником підсистеми основного виробництва підприємства, який у значній мірі відображає спільний прояв чотирьох ознак типу виробництва, є коефіцієнт закріплення операцій; його розрахункова формула й характеристика приведені в даному пункті глави. Залежно від рівня спеціалізації, обсягів, регулярності й стабільності випуску виробів розрізняють три організаційні типи виробництва, до яких відносяться підприємства: одиничне, серійне й масове виробництво. Порівняльна (техніко-економічна) характеристика названих типів виробництва приведена в даному пункті глави.
- ④ Для нормального перебігу процесу виготовлення основної продукції підприємства потрібно забезпечувати технічне обслуговування цього процесу, яке включає: постійне підтримання в робочому стані засобів праці, своєчасне забезпечення робочих місць матеріальними ресурсами, енергійою й усім необхідним оснащенням, виконання інших допоміжних та обслуговуючих робіт і операцій. Технічне обслуговування процесу виготовлення основної продукції (основного виробництва) підприємства здійснюється його виробничою інфраструктурою, найважливішими господарствами якої є інструментальне, транспортне, ремонтне, енергетичне і складське. У даному пункті глави дається коротка характеристика виробничої інфраструктури підприємств, і, зокрема, її стану в умовах адміністративно-командної та ринкової економіки. Для досягнення високоефективної й результативної роботи підприємства необхідно забезпечувати належне задоволення соціальних потреб і соціальний розвиток окремих його працівників і всього трудового колективу. Функції забезпечення соціальних потреб і соціального розвитку виконує соціальна інфраструктура підприємств, коротка характеристика якої приведена в даному пункті глави.
- ⑤ Виділення керуючої та керованої підсистем, у єдності існування й функціонування яких представлено управління підприємством, зумовлюється об'єктивно існуючим розподілом праці на підприємстві. В управлінській науці й практиці підсистему управління підприємством прийнято називати "організаційна структура управління" або скорочено ОСУ. Управлінські функції й ОСУ – це дві нерозривно пов'язані складові системи управління підприємством, які виступають відповідно як зміст і форма процесу управління.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. У чому суть збільшення підприємствами вартості використовуваних ними виробничих ресурсів або "ланцюжка вартості" М. Портера?
2. Які Ви знаєте найважливіші особливості й властивості підприємств як складних виробничих систем? З'ясуйте суть кожної з особливостей і властивостей.
3. Які Ви знаєте найважливіші загальні положення стосовно вибору (побудови або формування) організаційної структури (ОС) та основні укрупнені етапи формування ОС підприємства? З'ясуйте суть кожного з укрупнених етапів формування ОС підприємства.
4. Що таке структура підсистеми основного виробництва підприємства і які структурні компоненти у ній виділяються? Дайте характеристику кожного із цих структурних компонентів.
5. Які види структур підсистеми основного виробництва підприємства розрізняють залежно від найбільших за величиною виробничих підрозділів, що виділяються у цій підсистемі? Дайте характеристику кожного з цих видів структур.
6. Які види структур підсистеми основного виробництва підприємства розрізняють за кожною з таких двох ознак: а) за формою спеціалізації виробничих підрозділів цієї підсистеми; б) залежно від повноти складу виробничих підрозділів у цій підсистемі? Дайте характеристику кожного з видів структур, які виділяються за кожною із названих ознак.
7. Які дві складові виділяються у виробничому процесі по виготовленню основної продукції підприємства? Назвіть та охарактеризуйте найважливіші компоненти кожної із двох складових виробничого процесу по виготовленню основної продукції підприємства.
8. Які ознаки використовуються для встановлення типу організації основного виробництва на підприємстві, а в кінцевому рахунку – того типу виробництва, до якого відноситься підприємство в цілому? Розкрийте зміст кожної із цих ознак.
9. Яка сутність та будова (основні компоненти) ОСУ підприємством? Дайте вичерпну характеристику кожного з основних компонентів ОСУ підприємством.
10. Які дві складові включає різновидність ЛФОСУ, що носить назву "ОСУ обмеженого функціоналізму"? Охарактеризуйте структуру й

окремі компоненти кожної із двох складових ОСУ обмеженого функціоналізму.



Завдання, вправи, тести

1. Найважливіші види структурних компонентів виробничих систем:

- а) елементи; підсистеми;
- б) підсистеми; підрозділи у складі підсистем;
- в) компоненти керуючої підсистеми; компоненти керованої підсистеми.

2. Найважливіші особливості виробничих систем, що відрізняють їх від систем інших видів:

- а) цілісність; відкритість; полісистемність; складність;
- б) цілеспрямованість; поліструктурність; відкритість; складність;
- в) цілеспрямованість; поліструктурність; ситуаційність; складність.

3. Підсистеми підприємства як виробничої системи:

- а) керуюча підсистема (суб'єкт управління); керована підсистема (об'єкт управління);
- б) керуюча підсистема; підсистема основної діяльності; підсистема забезпечення виробничими ресурсами й збуту продукції;
- в) виробнича підсистема; підсистема управління; підсистема невиробничої діяльності (обслуговування працівників підприємства).

4. Найважливіші структурні компоненти підсистеми основного виробництва підприємства:

- а) робоче місце; виробнича дільниця; основний цех; виробничий корпус (блок основних цехів);
- б) робоче місце; бригада; виробнича ланка; основний цех;
- в) робоче місце; виробнича лінія; виробниче відділення; основний виробничий підрозділ; виробничий корпус.

5. Основні ознаки, за якими встановлюється вид структури підсистеми основного виробництва (ПОВ) підприємства:

- а) структура виробничих підрозділів ПОВ; форма кооперування виробничих підрозділів ПОВ; розташування виробничих підрозділів ПОВ на території підприємства;
- б) найбільші за величиною виробничі підрозділи ПОВ; форма спеціалізації виробничих підрозділів ПОВ; повнота складу виробничих підрозділів у ПОВ;
- в) типи виробництва, до яких належать виробничі підрозділи ПОВ; техніко-технологічна база виробничих підрозділів ПОВ; повнота складу виробничих підрозділів у ПОВ.

6. Три фактори процесу виробництва основної продукції підприємства:

- а) люди; засоби виробництва; технологія виготовлення продукції;
- б) жива праця; засоби механізації й автоматизації живої праці; технологія виготовлення продукції;
- в) люди (робітники); засоби праці; предмети праці.

7. Основні ознаки встановлення типу виробництва, до якого відноситься підприємство:

- а) широта номенклатури (кількість найменувань) виготовлюваної продукції; обсяг випуску продукції кожного найменування; регулярність випуску виробів; стабільність випуску виробів;
- б) кількість найменувань виготовлюваної підприємством продукції; розмір партії виготовлюваної продукції кожного найменування; коефіцієнт закріплення операцій за робочими місцями підсистеми основного виробництва (ПОВ) підприємства; рівномірність випуску продукції у ПОВ підприємства;
- в) широта номенклатури виготовлюваної підприємством продукції; розмір партії виготовлюваної продукції кожного найменування; коефіцієнт закріплення операцій за робочими місцями ПОВ підприємства; регулярність випуску виробів; стабільність випуску виробів.

8. ОСУ підприємством складається з таких найважливіших компонентів:

- а) управлінські компоненти максимальної величини; управлінські компоненти середньої величини; управлінські компоненти мінімальної величини; посадові особи ОСУ;
- б) структурні підрозділи; служби; управлінські ланки; посадові особи ОСУ;
- в) апарат управління (АУ) підприємством в цілому; АУ найбільшими за масштабом виробничими підрозділами; посадові особи, що здійснюють управління найменшими за величиною виробничими підрозділами, групами і колективами працівників.

9. В сучасних умовах на вітчизняних підприємствах реально використовується така різновидність лінійно-функціональної ОСУ:

- а) багаторівнева ОСУ;
- б) лінійно-штабна ОСУ;
- в) ОСУ обмеженого функціоналізму.

10. В ОСУ обмеженого функціоналізму, реально діючій на вітчизняних підприємствах, виділяються такі складові:

- а) лінійна складова; функціональна складова;
- б) структурні ланки; посадові особи;
- в) структурні ланки; служби; посадові особи.

ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

- 10.1. *Виробнича потужність підприємства та її види.*
- 10.2. *Фактори, які впливають на величину і рівень використання виробничих потужностей підприємств.*
- 10.3. *Розрахунок величини виробничої потужності підприємства.*
- 10.4. *Показники використання виробничих потужностей підприємства.*
- 10.5. *Підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємств.*

СУТТЄВО!

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ визначення поняття виробничої потужності підприємства;
- ☞ склад основних факторів, які впливають на величину і рівень використання виробничої потужності;
- ☞ систему показників, які дають змогу оцінити рівень використання виробничих потужностей;
- ☞ основні шляхи поліпшення використання виробничих потужностей підприємств.

ЗНАТИ

- ☞ розрізняти величину виробничої потужності від виробничої програми підприємства;
- ☞ визначати вплив окремих факторів на збільшення потужності підприємства і поліпшення її використання;
- ☞ розраховувати величину виробничої потужності з використанням математичних моделей і сучасних ЕОМ;
- ☞ використовувати наявну систему показників для оцінки використання виробничих потужностей підприємств;
- ☞ формувати підходи і визначати шляхи поліпшення використання виробничих потужностей підприємств.

ВМІТИ



Ключові поняття та терміни

- | | |
|---|--|
| • <i>виробнича потужність підрозділу і підприємства</i> | • <i>показники використання устаткування і виробничих площ</i> |
| • <i>види виробничих потужностей</i> | • <i>система машин підприємства</i> |
| • <i>величина виробничої потужності підприємств</i> | • <i>нормативний коефіцієнт використання устаткування</i> |
| • <i>використання виробничої потужності підприємств</i> | • <i>коефіцієнт пропорційності</i> |
| • <i>коефіцієнти використання виробничої потужності</i> | • <i>комплектні резерви виробничої потужності</i> |

10.1. Виробнича потужність підприємства та її види

Формування нових і використання діючих виробничих потужностей промислових підприємств повинно відбуватися в контексті створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво промислового комплексу, який покликаний забезпечувати потреби в конкурентноспроможності продукції внутрішнього ринку та розширення масштабів її присутності на зовнішніх ринках. Сучасні підприємства повинні виготовляти продукцію з високим ступенем переробки і високою доданою вартістю. Разом з тим діючі і створювані заново виробничі потужності в промисловості мають забезпечити різке збільшення обсягів наукоємної продукції як основи для інноваційного розвитку інших галузей національної економіки.

Ці проблеми знаходяться в площині впливу двох груп взаємопов'язаних факторів. Так, збільшення випуску наукоємної і конкурентноспроможної продукції вимагає залучення значних інвестицій для нарощування виробничих потужностей промислових підприємств шляхом *впровадження новітніх технологій, оновлення їх основних фондів і технічного переоснащення виробництва.*

З іншого боку приріст наявних виробничих потужностей, створених на основі сучасної техніки і технології з інноваційним наповненням обумовлює необхідність пошуку шляхів і методів їх ефективного використання з метою окупності вкладених інвестицій в оптимальні терміни.

Потенційні можливості підприємств, об'єднань і галузей промисловості, їхня здатність виготовляти максимальну кількість продукції знаходиться в безпосередній залежності від кількості, досконалості та

дієздатності засобів праці, якими вони оснащені. На підприємствах і їх підрозділах засоби праці функціонують організовано і виступають речовими носіями їхньої виробничої потужності.

*** Виробничу потужність** будь-якої виробничої одиниці визначає максимальна кількість продукції, що потенційно може бути виготовлена чи максимальна кількість сировини, що потенційно може бути перероблена за допомогою даної сукупності засобів праці в одиницю часу.

Виробнича потужність як кількісна характеристика, що найбільше повно віддзеркалює економічний зміст засобів праці, виступає як організаційна форма їхнього використання в процесі виробництва. Вона характеризує виробничі відносини в процесі використання організованої сукупності найбільш активного виду засобів праці – машин і устаткування з метою досягнення максимального випуску продукції. Це дає підставу зробити висновок про те, що виробнича потужність є економічною категорією.

*** Отже, виробнича потужність підприємства (підрозділу)** – це його потенційна здатність випускати максимальну кількість даного виду продукції за одиницю часу роботи у відповідних одиницях виміру на встановлену дату за допомогою організованої сукупності засобів праці і досягнутому рівні їхнього технологічного освоєння працівниками.

Увага!

Особливість виробничої потужності полягає в тому, що вона характеризує можливість підприємств виготовляти максимальну кількість продукції на визначений момент часу і являє собою динамічну величину.

Для вирішення практичних питань управління необхідно чітко розмежовувати види потужностей на ⇒ *планову* (вхідну), ⇒ *фактичну* (вихідну), ⇒ *середньорічну* і визначити рівень їх використання. Зазначимо, що кожна із вказаних потужностей має виконувати свою роль при формуванні виробничих планів підприємства і виявленні шляхів використання внутрішньовиробничих резервів для їх виконання.

! *Отже, виробничу потужність мають підприємства і їх підрозділи. Вона характеризує їх потенційні можливості виготовляти максимальну кількість продукції на певний момент часу при досягнутому рівні освоєння техніки і технології працівниками.*

10.2. Фактори, які впливають на величину і рівень використання потужностей підприємств

Процес розвитку і використання виробничої потужності сучасного промислового підприємства складний і залежить від багатьох факторів. Це обумовлює обґрунтування необхідності розмежування факторів, що впливають на величину і рівень використання виробничої потужності, формування методологічних засад побудови їх класифікацій, в основі яких лежить системний підхід.

У результаті дослідження встановлено, що фактори, які впливають на величину виробничої потужності підприємства знаходяться в тісному зв'язку з усіма трьома основними елементами процесу виробництва. Із знаряддями праці цей зв'язок проявляється в кількісному і якісному відношенні, а з предметами праці і самою працею – тільки в якісному відношенні. Однак, вони мають бути організаційно поєднані таким чином, щоб забезпечувати оптимальне досягнення відповідності структури устаткування (робочих місць) структурі машиномісткості (трудомісткості) виготовлюваних виробів, що є організаційною передумовою побудови системи машин підприємств та їх підрозділів на основі принципу пропорцій. Тому, прийнята в економічній науці теза про те, що величина виробничої потужності залежить від кількості і продуктивності засобів праці, повинна буди суттєво доповнена. Тобто, при визначенні величини виробничої потужності необхідно враховувати особливість побудови системи машин як сукупного механізму на основі принципу пропорцій. Принципова схема класифікації факторів, що впливають на величину виробничої потужності підприємства, побудована по ознаці їхньої деталізації, наведена на рис. 10.1.

Зовсім інша природа факторів, що впливають на використання виробничих потужностей. Особливість їх полягає в тому, що вони охоплюють сукупність заходів, впровадження яких у виробництво не вимагає значних капітальних вкладень. Ці фактори не роблять впливу на зміну величини, складу і структури функціонуючих на підприємстві засобів праці і знаходять своє кількісне вираження у співвідношенні часу роботи і часу втрат при використанні наявних потенційних можливостей підприємств. Вони, насамперед, характеризують рівень організації функціонування засобів праці в часі. Класифікація факторів, що впливають на рівень використання виробничих потужностей, побудована по ознаці їхнього виникнення. Вона представлена на рис. 10.2.

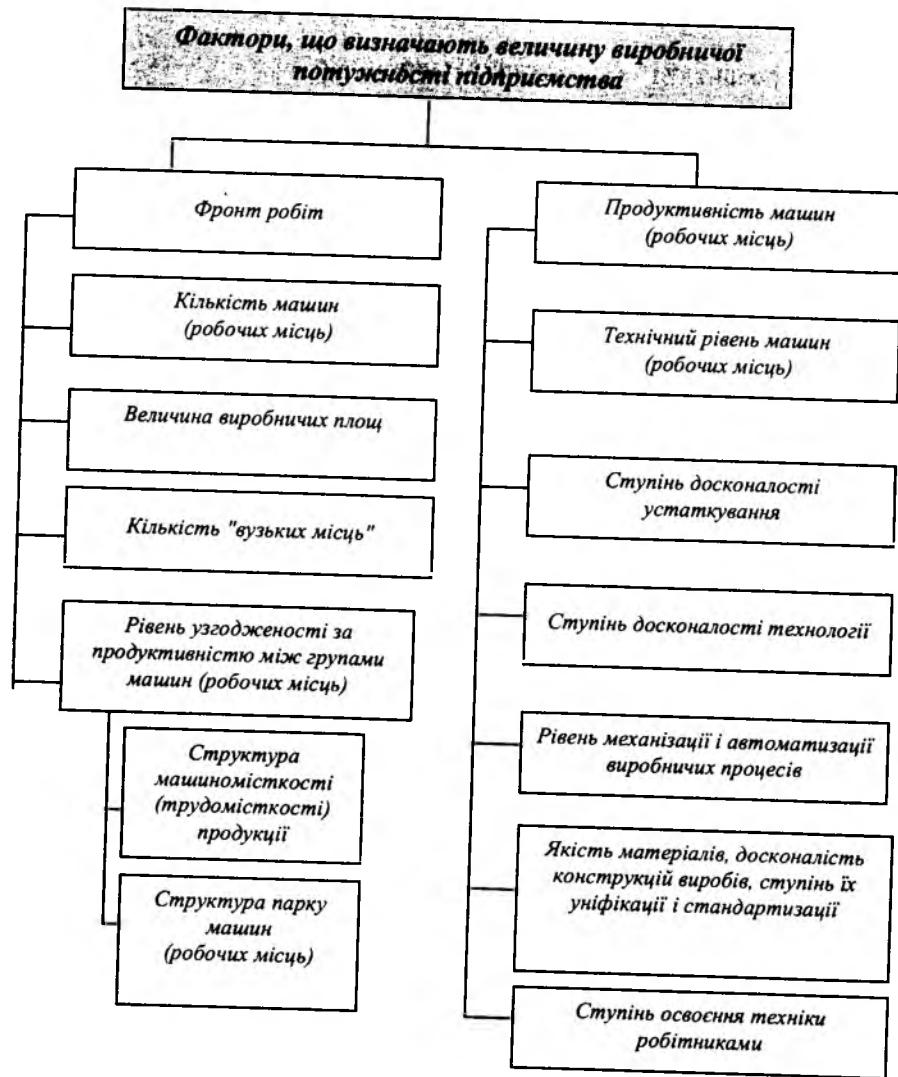


Рис.10.1. Класифікація факторів, що впливають на величину виробничої потужності підприємства.

Наведені класифікації дають змогу зрозуміти значну економічну сутність відтворення потужностей, формувати методологічні основи управління цим процесом на підприємствах, домогтися досягнення узгодженості в плануванні розвитку і використанні наявних виробничих потужностей підприємств, раціонального розподілу і ефективного використання інвестиційних коштів, призначених на вирішення цих завдань.

10.3. Розрахунок величини виробничої потужності підприємства

Розгортання і поглиблення ринкових відносин, підвищення рівня інтенсифікації виробництва зумовлюють необхідність більш повного й оперативного залучення до господарського обігу резервів виробничих потужностей. Це вимагає розробки ефективних заходів і методів їх виявлення на всіх стадіях виробничого процесу з врахуванням використання величини виробничої потужності підприємства і його підрозділів. Вирішення цього завдання може бути забезпечене шляхом впровадження в практику якісно нових методів обчислення виробничих потужностей із застосуванням сучасної електронно-обчислюваної техніки.

У свою чергу, використання електронно-обчислювальних машин (ЕОМ) і нових методів обчислення виробничих потужностей зумовлюють необхідність розв'язання комплексу задач, пов'язаних з формуванням вхідної і вихідної інформації, введення в обіг нових понять. Серед них треба виділити такі: *«потужнісні ресурси підприємства, «форми виробничо-технологічної організації потужнісних ресурсів, «централізація інформації».*

У широкому розумінні основу потужнісних ресурсів становлять робочі місця, на яких виконуються роботи при допомозі машин і механізмів або ручним способом з використанням механізованого інструменту та інших нескладних знарядь праці. У першому випадку потенційна можливість робочого місця визначається пропускнуою здатністю устаткування, а в другому – обсягом робіт, які виконує робітник.

*** Отже, потужнісні ресурси – це сукупність устаткування і робочих місць, які організовано функціонують у процесі виробництва продукції в тому чи іншому виробничому підрозділі. Устаткування і робочі місця різною мірою беруть участь у формуванні величини виробничої потужності.**

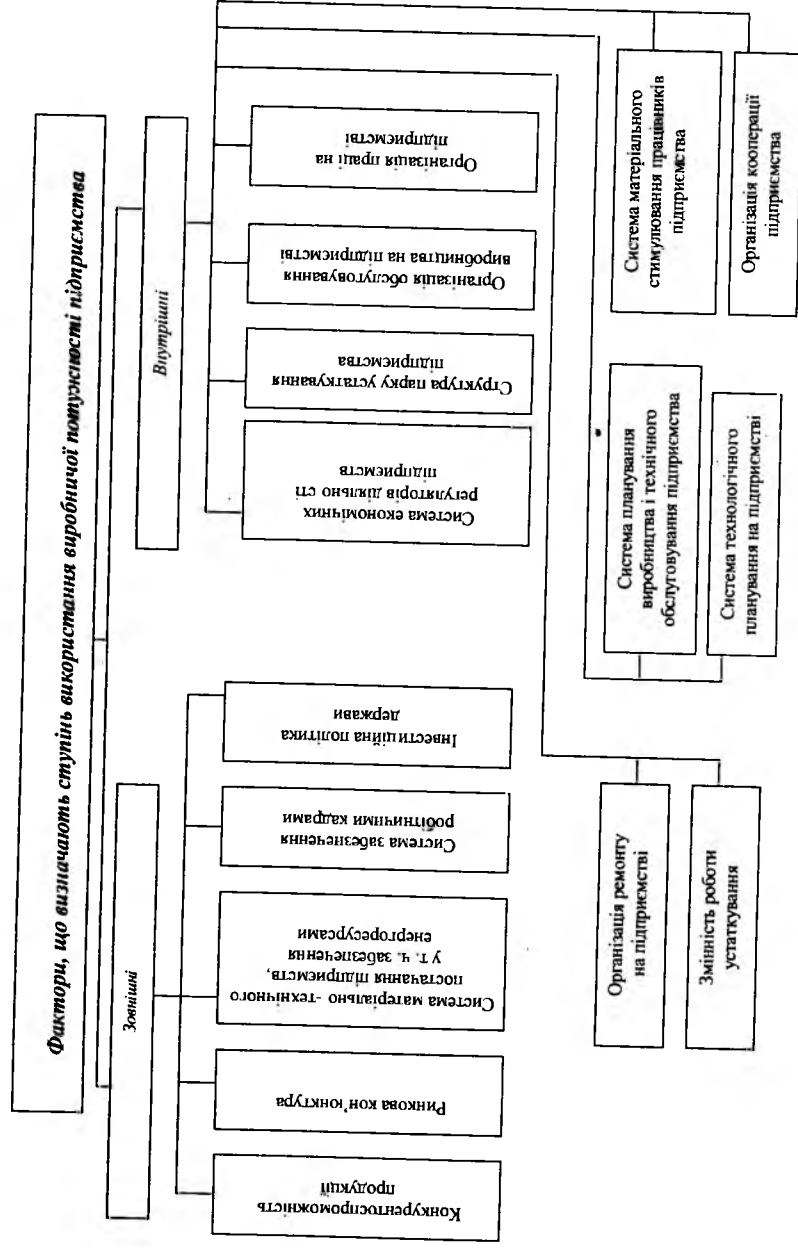


Рис.10.2. Класифікація факторів, що впливають на рівень використання виробничих потужностей підприємства.

Кожна група потужнісних ресурсів повинна характеризуватися цільовою спрямованістю і створюватися з метою виконання певного виду робіт. З урахуванням цієї специфіки групи об'єднуються у виробничі підрозділи.

Обчислюючи виробничі потужності з допомогою ЕОМ, потрібно дотримуватися єдиного принципу структурної організації потужнісних ресурсів. Наприклад, для машинобудівних підприємств вона може бути представлена в такій послідовності: *робоче місце* (верстат) – *група потужнісних ресурсів* (робочих місць, верстатів) – *лінія* – *дільниця* – *цех* – *підприємство*.

Виробнича потужність того чи іншого підрозділу визначається пропускною здатністю провідної групи його потужнісних ресурсів. Такою групою є устаткування і робочі місця залежно від їхньої технологічної значимості: *виконання найбільш відповідальних операцій*, *прогресивність устаткування*, коефіцієнт завантаження якого повинен бути не менший, ніж нормативний.

При обчисленні потужності важливо враховувати якісні характеристики потужнісних ресурсів. З цієї метою мають бути створені два класифікатори: устаткування і робочих місць.

Важливим моментом в удосконаленні методів визначення виробничих потужностей є отримання вихідної інформації шляхом застосування уніфікованих форм, в яких вона представлена. Уніфікація форм охоплює два напрями:

⇒ встановлюються єдині форми, в яких представлені розрахунки виробничих потужностей усіх основних видів виробництв, наявних на підприємстві;

⇒ виділяється строго визначена сукупність форм, в яких представлені розрахунки виробничих потужностей підрозділів різних рівнів ієрархії: низького рівня (ліній, технологічних потоків, відділень) і високого рівня (дільниць, цехів, підприємств).

Важливою умовою використання ЕОМ для розрахунку потужностей підприємств є централізоване, безперервне введення інформації. В пам'яті ЕОМ повинна постійно міститися інформація про кількісний і якісний стан потужнісних ресурсів, норми часу на виготовлення продукції в диференційованому вигляді (деталь, вузол, виріб) в кожній групі потужнісних ресурсів. У зв'язку зі змінами в кількісному і якісному складі потужнісних ресурсів у нормативи трудомісткості продукції, яка виготовляється, а також в масиви вхідної інформації повинні вноситися

певні корективи.

Увага!

При такому методичному підході до розрахунку виробничих потужностей підприємств з'явиться можливість швидше отримати повну інформація про величину виробничих потужностей та наявні резерви поліпшення їх використання.

Задачу обчислення виробничої потужності підприємства і його підрозділів можна сформулювати так: при обмеженні на ефективний фонд часу роботи устаткування максималізується випуск продукції. За цільову функцію береться максимум випуску продукції в натуральному або вартісному виразі. У цьому зв'язку модель розрахунку виробничої потужності підприємства матиме вигляд, згідно з яким максималізується обсяг випуску продукції:

$$F = \sum C_j X_j \rightarrow \max \quad (10.1)$$

При таких обмеженнях, прийнятих для ефективного використання фонду часу роботи устаткування (робочих місць) і випуску продукції потрібної номенклатури в кількісних співвідношеннях, визначених договорами на поставку і можливостями її збуту:

$$\sum t_{ij} x_j \leq \Phi_i \quad (10.2)$$

$$A_j \leq x_j \leq B_j, \quad (10.3)$$

де C_j – договірна (оптова) ціна j -го виду продукції ($j=1,2,\dots,n$) та X_j – максимально можливий випуск j -го виду продукції; t_{ij} – норма часу виготовлення j -го виду продукції на i -й групі потужнісних ресурсів ($i=1,2,\dots,m$); Φ_i – дійсний річний фонд часу роботи i -ї групи потужнісних ресурсів при заданому режимі; A_j – встановлене завдання по випуску j -го виду продукції; B_j – можливості збуту j -го виду продукції в плановому році.

З метою виявлення резервів поліпшення використання виробничих потужностей у кожному підрозділі підприємства наведену вище модель можна певним чином перетворити. Так, виробничу потужність, яка характеризує потенційні можливості випуску j -го виробу, можна зобразити у вигляді такої рівності: $x_j = A_j + \Delta x_j$, де Δx_j – резерв виробничої потужності підприємства по випуску j -го виробу.

У зв'язку з цим, цільову функцію 10.1 можна замінити функцією типу $F_2 = \sum C_j \Delta X_j \rightarrow \max$. При цьому обмеження 10.2 та 10.3 набудуть такого вигляду $\sum t_{ij} \Delta x_j \leq \Delta \Phi_i$, $0 \leq \Delta x_j \leq B_j - A_j$.

Реалізація перетвореної в такому вигляді моделі шляхом розв'язання задачі лінійного програмування дасть змогу визначити оптимальні

можливості підприємств з випуску продукції, виявити резерви виробничих потужностей та обґрунтувати можливу величину додаткового випуску продукції.

10.4. Показники використання виробничих потужностей підприємства

Оцінка рівня використання виробничих потужностей відіграє важливу роль у системі управління діяльністю підприємства. Для оцінки реального стану їх використання потрібна система показників.

Як система показників загалом, так і окремі з них, повинні відповідати певним вимогам. У свою чергу, кожний з показників, який входить до тої чи іншої групи, має строго визначене призначення в системі аналізу і використовується для оцінки одного із напрямів використання виробничих потужностей. Розглянемо методи розрахунку і призначення кожного з показників, які входять до тієї чи іншої групи і системи в цілому.

Серед показників першої групи виділяється *коефіцієнт використання проектної потужності* (ПП), який характеризує рівень використання введеної в дію нової потужності з метою досягнення стабільного випуску продукції, не нижчого, ніж передбачений за проектом рівень. Він визначається як відношення фактичного випуску продукції, передбаченого проектом (у грн., т., шт.), до величини проектної потужності в аналогічних одиницях.

На основі отриманих за допомогою цього коефіцієнта відомостей можна оцінювати процес освоєння проектних потужностей, досягнуті техніко-економічні показники в межах нормативного строку, скорочення періоду введення в дію нових потужностей, тобто можна врахувати фактор часу при оцінюванні рівня використання нових потужностей.

Показники використання виробничих потужностей

- коефіцієнт використання проектної потужності
- коефіцієнт використання виробничої потужності
- коефіцієнт використання величини середньорічної виробничої потужності
- коефіцієнт змінності роботи обладнання
- коефіцієнт завантаження обладнання
- коефіцієнт пропорційності роботи обладнання
- інтегральні вартісні показники (фондовіддача, випуск продукції в розрахунку на 1 грн. вартості обладнання тощо)

Зовсім інше значення має *коефіцієнт використання виробничої потужності* (ВП). Він характеризує рівень використання діючої виробничої потужності, яка за величиною може значно відрізнитися від проектної. У свою чергу, виробнича потужність поділяється на певні види, кожен з яких має різне значення при розв'язанні питань планування й організації виробництва. Рівень використання різних видів потужності необхідно розглядати окремо. Насамперед потрібно оцінити рівень використання прийнятої середньорічної і фактичної виробничої потужності. Цей коефіцієнт можна отримати шляхом ділення планового або фактичного обсягу валової, товарної, реалізованої або чистої продукції на значення потужності відповідного виду.

Важливе значення для характеристики виробничої потужності підприємства має аналіз рівня її використання, а також характеристики рівня використання виробничих потужностей його окремих підрозділів. За результатами такого аналізу можна судити про правильність вибору провідної ланки, за якою прийнята потужність заводу, і про величину резервів збільшення випуску продукції окремими цехами. Рівень використання середньорозрахункової або нормативної величини виробничої потужності характеризується *коефіцієнтом величини нормативної потужності* (K_n).

$$K_n = \frac{B}{M_n}, \quad (10.4)$$

де B – випуск продукції (валової, товарної, реалізованої), грн., тон, шт.

M_n – розрахункова нормативна величина виробничої потужності, грн., тон, шт.

За коефіцієнтом використання того чи іншого виду потужності можна оцінити резерви поліпшення її використання, а також ступінь напруженості планових завдань підприємства.

Багато підприємств з року в рік, практично, повністю використовують виробничу потужність. Але досягнутий високий рівень коефіцієнта не завжди свідчить про її повне використання. Це пояснюється тим, що при визначенні виробничої потужності підприємство орієнтується на потужність не завжди провідних підрозділів. У таких випадках виробнича потужність занижується і дати правильну оцінку раціональності використання технологічного устаткування, а також наявних резервів підвищення його завантаження неможливо.

Об'єктивну оцінку цих резервів можна отримати за допомогою групи показників, які характеризують рівень використання обладнання. До них належать два коефіцієнти (*змінності роботи та завантаження*

обладнання) і показник середнього часу роботи однієї машини. Найбільш достовірним методом визначення *коефіцієнта змінності роботи обладнання* ($K_{зм}$) є ділення планової розрахункової або фактичної машиномісткості продукції, що виготовляється, на дійсний річний фонд часу роботи всього встановленого обладнання при його роботі в одну зміну за такою формулою:

$$K_{зм} = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{C_{вст} \times \Phi_D}, \quad (10.5)$$

де $\sum_{i=1}^n T_i$ – сумарна розрахункова планова або фактична машиномісткість продукції, маш./год.;

$C_{вст}$ – кількість одиниць встановленого обладнання;

Φ_D – дійсний фонд часу роботи обладнання в одну зміну, год.

На практиці часто доводиться визначати фактичну величину коефіцієнта змінності роботи обладнання, який характеризує ступінь фактичного використання обладнання. Для цього можна скористатися згаданою вище формулою, в якій використати фактичні дані.

У результаті порівняння планового або фактично досягнутого коефіцієнта змінності роботи обладнання, який обчислений за запропонованим методом, з оптимально можливим або нормативним можна оцінити резерви підвищення завантаження обладнання.

Для оцінки використання дійсного (реального) фонду роботи обладнання використовується *коефіцієнт завантаження обладнання* (K_z). Він показує відношення сумарної машиномісткості до дійсного фонду часу роботи встановленого обладнання при заданому режимі роботи підприємства або його підрозділів:

$$K_z = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{C_{вст} \times \Phi_D \times P}, \quad (10.6)$$

де P – режим роботи заводу, цеху, дільниці.

При обґрунтуванні проектів промислових підприємств коефіцієнт завантаження обладнання визначається як відношення розрахункової кількості верстатів або машин до прийняття їх кількості.

Важливим моментом в аналізі використання обладнання є визначення середнього часу його роботи. Показник, який характеризує середній час роботи машини (год.), обчислюється за такою формулою:

$$F = \frac{\sum_{i=1}^n T_i}{C_{вст}} \quad (10.7)$$

Будь-який із названих вище показників відображає насамперед використання технологічного обладнання, яке визначає величину виробничої потужності. Динаміка цих показників характеризує не тільки рівень використання виробничої потужності, а й резерви поліпшення її використання.

Важливим етапом в аналізі використання виробничої потужності є оцінка ступеня рівномірності завантаження обладнання при заданому обсязі виробництва або при прийнятій потужності. Це завантаження дає уявлення про існуючий рівень пропорційності у виробничій потужності підрозділів і груп взаємозамінного обладнання. Для кількісної характеристики рівномірності завантаження обладнання пропонуємо *коефіцієнт пропорційності* (Кпр), який належить до другої групи показників. Він визначається як відношення кількості обладнання, яке зайняте у виготовленні продукції, до загальної кількості встановленого обладнання $C_{вст}$:

$$K_{пр} = \frac{C_{пр}}{C_{вст}} \quad (10.8.)$$

Якщо $C_{пр} = C_{вст}$, то коефіцієнт пропорційності дорівнює коефіцієнту завантаження обладнання. У всіх інших випадках вони відрізняються за величиною.

Коефіцієнт пропорційності має деякі особливості. Так, якщо коефіцієнт змінності характеризує використання обладнання в часі, а коефіцієнт завантаження – ступінь використання дійсного фонду часу роботи обладнання при заданому обсязі виробництва, то *коефіцієнт пропорційності характеризує рівномірність у роботі парку машин*. За допомогою цього показника можна визначити, яка кількість встановленого обладнання у виробничому підрозділі може одночасно працювати при наявній структурі парку машин і структурі машиномісткості заданої

Увага!

Коефіцієнт змінності роботи обладнання і коефіцієнт завантаження обладнання значною мірою залежать від обсягу виробництва. Коефіцієнт пропорційності залишається незмінним при зміні обсягу виробництва. Не змінюється значення коефіцієнта пропорційності і тоді, коли збільшується загальна кількість обладнання в цехах і на дільницях без зміни його структури.

виробничої програми. Водночас він показує, наскільки масштаб роботи відповідає встановленому у підрозділі обладнанню на певний момент часу.

Характеризуючи промислове виробництво при існуючому рівні узгодженості пропускних здатностей окремих видів обладнання, груп взаємозамінного обладнання, коефіцієнт пропорційності дає змогу оцінити резерви збільшення виробничої потужності підприємств і випуску продукції при наявних виробничих площах за рахунок збільшення кількості машин у загальному парку обладнання, технологічні можливості яких найбільшою мірою відповідають структурі машиномісткості виробів, які виготовляються.

Визначивши за допомогою Кпр рівень пропорційності у виробничій потужності, можна встановити ту кількість машин, верстатів, які безперервно беруть участь у роботі, а також виявити ту частину обладнання, яка може бути вилучена з виробничого процесу або частково завантажена роботою.

У деяких галузях промисловості встановлюється норматив завантаження обладнання підприємств. Це дає змогу значно ширше використовувати на практиці для оцінки резервів використання діючих виробничих потужностей коефіцієнтів пропорційності.

Найбільш доцільно використовувати таку робочу формулу визначення Кпр:

$$K_{пр} = \frac{K_{зм.вст.}}{K_{зм.п.}}, \quad (10.9)$$

де $K_{зм.вст.}$ – коефіцієнт змінності роботи встановленого устаткування;

$K_{зм.п.}$ – нормативний коефіцієнт змінності роботи устаткування.

Важливе місце в аналізі рівня використання виробничої потужності посідають *інтегральні вартісні показники*. Вони утворюють третю групу показників і дають змогу оцінити вплив використання виробничої потужності на ефективність виробництва. Одним із таких показників є фондовіддача. Він має прямий зв'язок з показниками, які характеризують рівень завантаження обладнання.

Вплив завантаження обладнання на фондовіддачу можна визначити за такою формулою:

$$\Delta\Phi = \Phi_6 \left(\frac{K_{3.3.}}{K_{3.6.}} - 1 \right) \quad (10.10)$$

де $D\Phi$ – приріст фондівдачі за рахунок підвищення завантаження обладнання, грн./грн.;

$K_{3,3}, K_{3,6}$ – коефіцієнти завантаження обладнання відповідно у звітному і базовому періодах;

Φ_6 – фондівдача у базовому періоді, грн./грн.

За показником фондівдачі оцінюють ступінь відповідності фактичної і проектної фондівдачі, а також зіставляють проектну фондівдачу з фондівдачею за прийнятою потужністю. Порівнявши ці два показники, можна визначити резерви підвищення фондівдачі або величину перекриття проектної фондівдачі, які у свою чергу, характеризують резерви поліпшення використання прийнятої потужності. Резерв підвищення фондівдачі $P\phi$ можна обчислити за такою формулою:

$$P\phi = \frac{(K_{np.\phi} - K_{\phi m}) \times 100}{K_{np.\phi}}, \quad (10.11)$$

де $K_{np.\phi}$ – проектне значення фондівдачі, грн./грн.;

$K_{\phi m}$ – фондівдача, обчислена за прийнятою потужністю, грн./грн.

Ефективність використання активної частини основних засобів характеризує такий вартісний показник, як випуск продукції в розрахунку на 1 грн. вартості обладнання. Цей показник може бути доповнений показником випуску продукції на одиницю обладнання. Він обчислюється як у вартісних, так і в натуральних одиницях. Показник у натуральних одиницях застосовується для оцінки використання виробничих потужностей ливарних, кувальних, зварювальних цехів машинобудівних підприємств.

Дуже важливим показником є коефіцієнт, що характеризує ефективність використання виробничих площ підприємств. Цей показник застосовується при оцінці рівня використання виробничої потужності тих підрозділів, величина потужності яких залежить, насамперед від величини виробничих площ.

! *Отже, наведена система показників дає змогу отримати інформацію, на основі якої можна провести комплексний аналіз використання виробничої потужності підприємства і його підрозділів, встановити черговість проведення заходів щодо поліпшення використання виробничої потужності та розробити ефективні шляхи реалізації резервів виробничої потужності.*

10.5. Підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємств

У сучасних умовах господарювання максимальне використання виробничих потужностей підприємств є найдешевшим заходом, що різко впливає на ефективність роботи кожного з них. Виробничі потужності підприємств, матеріальною основою яких є сучасні системи машин, мають динамічний характер. У їхньому складі відбуваються як якісні, так і кількісні зміни.

Якщо не враховувати впливу об'єктивних факторів на зміну потужностей, то це позначиться на ефективності їх використання. Особливо чутливий такий вплив в умовах частішої зміни продукції і технології її виготовлення. Освоєння виробництва нових модернізованих виробів у багатьох випадках зумовлює зміну структури потужностей, а іноді вимагає докорінної їх перебудови. Важлива роль тут відводиться новій технології. Так, застосування при виготовленні різних їхніх розмірів і форм складових готових виробів зумовлює суттєві зміни в якісному і кількісному складі устаткування, насамперед в обробних виробництвах, що в підсумку стимулює необхідність перебудови структури їх систем машин.

Важливість і необхідність належної координації всіх елементів системи машин, які перебувають у безперервному русі і розвитку, зумовлена і тим, що на багатьох підприємствах процес виробництва має дискретний характер. Формування і налагодження стійких зв'язків між елементами систем за допомогою відповідних методів регулювання набуває важливого практичного значення, оскільки дає змогу підтримувати системи в належному робочому стані і ефективно функціонувати.

Досягнення стійкої збалансованої структури систем машин вимагає постійного впорядкування складових її елементів та удосконалення організаційних зв'язків між ними, тобто відповідного управління системами машин підприємства.

Раціонально побудована система машин підприємства і його підрозділів може стійко функціонувати протягом порівняно тривалого періоду. Однак, можливі певні відхилення, насамперед у пропускній здатності окремих машин, їх підсистем і системи в цілому на різних рівнях ієрархічної структурної побудови підприємства. При цьому, одні з них мають мінімальну пропускну здатність для виконання заданого обсягу виробництва, а інші – максимальну. В зв'язку з цим, середній коефіцієнт

завантаження устаткування знижується, що позначається на ефективності використання виробничих потужностей, а підприємство практично не має резервних потужностей для швидкого освоєння випуску нової продукції.

** Отже, йдеться про розв'язання такого комплексного завдання, як поліпшення використання виробничих потужностей підприємства шляхом залучення значних резервів недовантаження наявного устаткування і формування резервних потужностей для забезпечення освоєння випуску нових видів продукції, що користується підвищеним попитом у споживачів.*

Проте, підвищувати завантаження устаткування можна лише до якогось певного оптимального рівня. За такий рівень можна прийняти нормативний коефіцієнт завантаження устаткування (Кн), який відображає економічно обґрунтоване недовантаження верстатного парку і величина його подається в довідковій літературі. Цей коефіцієнт показує, що для кожної групи відповідного устаткування правильним повинно бути використання його дійсного річного фонду часу (Фі) не повністю, а в межах $(\Phi_i \cdot K_n)$. Значення $\Phi(1-K_n)$ становитиме нормативний резерв цього фонду часу, що дасть змогу підприємству мати деякий резерв потужності для своєчасного реагування на вплив всіляких зовнішніх і внутрішніх факторів і, насамперед, для залучення цих потужностей до освоєння нових видів продукції.

Увага!

Функціонування системи машин вважається стійким, якщо використання виробничих потужностей цієї системи і зв'язки між її елементами підтримуються на рівні нормативного завантаження устаткування.

Але це тільки один із варіантів розв'язання двоєдиного завдання. Інший стосується механізму мобілізації наявних резервів з тим, щоб на кожному підприємстві домогтися нормативного завантаження обладнання і мати реальні резерви потужності для динамічного освоєння нових видів продукції. Наявність таких потужностей тісно пов'язана з формуванням комплектних резервів.

** Під комплектними резервами поліпшення використання виробничих потужностей підприємств слід розуміти можливість збільшення випуску певного виду продукції однакової кількості усіма його підрозділами. При цьому величина комплектних резервів перебуває у прямій залежності від рівня пропорційності у виробничих потужностях, тобто від організаційної досконалості побудови системи машин.*

Підтримання на належному організаційному рівні ефективного функціонування системи машин зумовлює необхідність створення стрункої системи регулювання пропорцій у виробничих потужностях, яка є дійовим інструментом формування комплектних резервів.

** Під регулюванням пропорцій у виробничих потужностях треба розуміти комплекс робіт, який охоплює сукупність організаційно-технічних заходів і координацію діяльності відповідних служб та підрозділів підприємства з метою їх впровадження для поліпшення використання наявних потужностей. В основу такого регулювання повинно бути покладено удосконалення організаційної побудови системи машин підприємства і його підрозділів.*

Основна мета регулювання пропорцій у потужностях полягає в забезпечення узгодження функціонування системи машин і наслідок – формування комплектних резервів, наявність яких дає змогу збільшувати випуск продукції, освоювати нові види продукції, домагатися рівномірного завантаження роботою дільниць і цехів підприємства в межах визначеного режиму роботи та підвищення ефективності виробництва.

Увага!

Вибір напрямів регулювання пропорцій у виробничих потужностях повинен здійснюватися в двох напрямках: для виробничих дільниць і цехів підприємства та для підприємств і об'єднань в цілому.

Для виробничих підрозділів характерними напрямками можуть бути:

- ⇒ оптимізація виробничої програми для цехів (дільниць);
- ⇒ зміна структури устаткування без зміни його загальної кількості;
- ⇒ підвищення завантаження устаткування до нормативної величини;
- ⇒ формування оптимального технологічного плану розподілу робіт;
- ⇒ приведення у відповідність структури машиномісткості (трудомісткості) виготовлюваної або передбаченої до виготовлення продукції зі структурою наявного в підрозділі парку устаткування;
- ⇒ визначення і придбання необхідної кількості устаткування на задану величину потужності та ін.

Більш масштабними є напрями для підприємств і об'єднань, серед яких:

- оптимізація виробничої програми підприємства;
- зміна структури устаткування в цехах з урахуванням можливої зміни площ;
- оптимізація капітальних вкладень на придбання устаткування;
- перерозподіл устаткування між цехами;

► придбання необхідної кількості устаткування для досягнення заданої величини потужності підприємства у зв'язку з його реконструкцією та зміною профілю спеціалізації тощо.

Зрозуміло, що регулювання пропорцій у виробничих потужностях як комплекс заходів, спрямованих на ефективне використання повинен проводитися у певній послідовності, передбачати вибір найбільш раціональних напрямів його здійснення. Практичне розв'язання задачі регулювання пропорцій у потужностях підприємств зводиться до побудови балансу машино-годин, необхідних для виготовлення продукції, і машино-годин, які може або повинно відпрацювати в межах прийнятого режиму наявне в системі машин устаткування. Практична реалізація методів вибору варіантів регулювання пропорцій у виробничих потужностях передбачає розв'язання задач за допомогою сучасних ЕОМ.

Підприємства мають великі можливості для підвищення ефективності використання потужностей шляхом раціональної побудови систем машин за рахунок маневрування наявними у них потужносними ресурсами. Особливо значні резерви такого маневрування можна виявити в складі технологічного устаткування. Але в усіх випадках вони повинні бути спрямовані на підвищення ефективності використання потужностей діючих підприємств.

Резюме

- ① Виробничу потужність мають підприємства і їх підрозділи, яка характеризує їх потенційні можливості виготовляти максимальну кількість продукції на певний момент часу при досягнутому рівні освоєння техніки і технології працюючими.
- ② Наведені класифікації факторів, які впливають на величину і використання виробничих потужностей є важливим інструментом організації їх нароцування і використання з метою забезпечення вирішення поточних і ефективних завдань, пов'язаних з випуском продукції, яка користується попитом у споживачів.
- ③ Застосування досконалих методів розрахунку виробничих потужностей з застосуванням ЕОМ дає змогу оперативно отримувати необхідну інформацію про потенційні можливості підприємств і їх підрозділів випускати певну кількість продукції відповідної номенклатури, виявляти наявні резерви і вузькі місця в потужностях окремих підрозділів.
- ④ Застосування системи показників для проведення аналітичної оцінки використання виробничих потужностей діючих підприємств дає змогу виявляти наявні резерви поліпшення їх використання та залучення в господарський обіг.

⑤ Ефективне використання виробничих потужностей діючих підприємств може бути досягнуто шляхом використання наявних резервів, пов'язаних з регулюванням пропорцій величини їх пропускної спроможності. Використання цих резервів дає змогу домогтися значного збільшення випуску продукції діючими підприємствами при значній економії матеріальних і фінансових ресурсів.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Як визначається поняття “виробнича потужність підприємства”?
2. Назвіть основні фактори, що впливають на величину виробничої потужності підприємства та її використання.
3. Чим обумовлюється необхідність проведення періодичних розрахунків виробничих потужностей підприємств?
4. Що розуміють під провідною групою потужнісних ресурсів і як вони формуються?
5. Складіть модель розрахунку виробничої потужності підприємства і дайте характеристику її складових.
6. Чому для оцінки використання виробничих потужностей підприємства потрібна система показників?
7. Як ви знаєте основні групи системи показників оцінки використання виробничих потужностей підприємств, поясніть особливості їх застосування в практиці аналізу.
8. Яка роль нормативного коефіцієнта завантаження устаткування в оцінці наявних резервів виробничих потужностей?
9. Як формуються комплектні резерви поліпшення використання виробничих потужностей підприємств?
10. Як позначається регулювання пропорцій у виробничих потужностях підрозділів підприємства на ефективності їх використання?



Завдання, вправи, тести

1. Виробнича потужність підприємства це:
 - а) комплексний випуск продукції;
 - б) потенційна можливість випускати максимальну кількість продукції при певних умовах;
 - в) максимальний випуск продукції, який перевищує обсяг встановлений планом;
 - г) випуск продукції, при якому досягається найвищий рівень завантаження устаткування;

2. Виробнича потужність підприємства:

- а) це постійна величина;*
- б) це динамічна величина, яка залежить від багатьох факторів;*
- в) розраховується за станом на певну дату;*
- г) є постійною на початок і кінець року.*

3. На величину виробничої потужності впливають такі фактори:

- а) застосування прогресивної техніки і технології;*
- б) підвищення змінності роботи устаткування;*
- в) кількість робочих місць (устаткування);*
- г) величина виробничих площ;*
- д) ринкова кон'юнктура;*

4. На використання виробничої потужності впливають такі фактори:

- а) технічний рівень машин;*
- б) рівень механізації і автоматизації виробничих процесів;*
- в) забезпечення підприємства працівниками відповідних професій;*
- г) організація обслуговування виробництва.*

5. Основна мета розрахунку величини виробничої потужності підприємства:

- а) встановлення її величини на початок господарського року;*
- б) встановлення її величини на кінець господарського року;*
- в) встановлення їх середньорічної величини;*
- г) виявлення резервів поліпшення її використання протягом господарського року.*

6. Вихідні дані для розрахунку величини виробничої потужності:

- а) кількість робітників певних професій;*
- б) кількість устаткування в підрозділах і на підприємстві;*
- в) номенклатура і трудомісткість виготовлюваної продукції;*
- г) кількість устаткування і його річний фонд часу роботи.*

7. Показники використання виробничих потужностей:

- а) це використання системи показників;*
- б) використання групи показників за функціональним призначенням при проведенні аналітичної роботи на підприємстві;*
- в) використання окремих показників відповідної групи для вирішення локальних задач;*
- г) це інтегральні показники.*

8. Показники використання устаткування:

- а) фондомісткість продукції;*
- б) зйом продукції з одиниці вартості устаткування;*
- в) коефіцієнт завантаження устаткування;*
- г) коефіцієнт змінності роботи устаткування.*

9. Призначення і особливості коефіцієнта пропорційності:

- а) характеризує рівномірність завантаження роботою устаткування;*
- б) змінність роботи устаткування;*
- в) величина коефіцієнта пропорційності залежить від обсягу виготовлюваної*

продукції;

г) дає змогу виявити вузькі місця в пропускній спроможності устаткування виробничих підрозділів.

10. Ефективність використання виробничої потужності досягається такими шляхами:

- а) підвищенням змінності роботи наявного на підприємстві устаткування;*
- б) забезпеченням підприємства робітниками відповідних професій;*
- в) формуванням комплектних резервів виробничих потужностей;*
- г) досягненням оптимального рівня узгодженості в пропускній спроможності між окремими групами устаткування на дільницях і в цехах.*

ВИРОБНИЦТВО Й РЕАЛІЗАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

11.1. Основні поняття та показники виробничої програми підприємства.

11.2. Нормативна база формування виробничої програми.

11.3. Планування підвищення ефективності виробництва.

11.4. Збут продукції і маркетингова діяльність підприємства.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- Знати**
- ☞ основні показники виробничої програми підприємства;
 - ☞ склад нормативної бази підприємства;
 - ☞ ознаки класифікування норм і нормативів;
 - ☞ складові групи нормативної бази підприємства;
 - ☞ взаємозв'язок цілей маркетингу в системі цілей підприємства;
 - ☞ функції і підфункції маркетингу.

- Вміти**
- ☞ розраховувати величину виробничої програми підприємства;
 - ☞ визначати і обгрунтовувати основні показники виробничої програми підприємства;
 - ☞ розрізняти поняття “норми” і “нормативи”;
 - ☞ визначати цілі маркетингу для збільшення обсягу збуту продукції.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| • виробнича програма | • норми |
| • номенклатура продукції | • нормативи |
| • асортимент продукції | • маркетинг |
| • товарна продукція | • стимулювання збуту |
| • реалізована продукція | • просування продукції |
| • валова продукція | • сервіс |
| • незавершене виробництво | • формування попиту |
| • нормативна база | |

11.1. Основні поняття та показники виробничої програми підприємства

Для успішного функціонування та досягнення показників ефективності та результативності діяльності на підприємстві повинні застосовуватися визначені принципи управління:

⇒ *орієнтація на замовника*

Підприємство залежить від своїх споживачів і тому повинно розуміти їхні поточні й майбутні потреби, виконувати їхні вимоги і прагнути до перевищення їхніх очікувань.

⇒ *процесний підхід*

Бажаного результату досягають ефективніше, коли діяльністю управляють як процесом.

⇒ *системний підхід до управління*

Установлення і розуміння взаємопов'язаних процесів та управління ними як системою сприяє підприємству результативніше та ефективніше досягати цілі.

⇒ *взаємовигідні стосунки з постачальниками*

Підприємство та його постачальники є взаємозалежними, і взаємовигідні стосунки підвищують здатність обох сторін створювати цінності.

Успішне застосування при виготовленні та реалізації продукції даних принципів управління дасть змогу всім зацікавленим сторонам одержати конкурентні переваги такі, наприклад, як *зростання прибутків, підвищення стабільності показників продукції та процесів, створення конкурентоспроможного товару.*

Для того, щоб підприємство було спроможне задовольнити запити своїх реальних та потенційних споживачів, процеси випуску продукції повинні функціонувати результативно та ефективно.

Досягнення запланованих показників діяльності повинно забезпечуватись науково-обгрунтованими підходами до розроблення виробничої програми підприємства.

*** Виробнича програма кожного підприємства формується з урахуванням номенклатури продукції та величини виробничої потужності підприємства. До складу виробничої програми мають бути включені ті виробы і послуги, які здатні задовольнити поточні і майбутні потреби та очікування наявних і потенційних замовників та кінцевих користувачів.**

При обґрунтуванні якісних показників виробничої програми товаро-виробник повинен визначити:

⇒ вимоги до продукції, встановлені замовником, у тому числі вимоги, пов'язані з постачанням і подальшим обслуговуванням;

⇒ вимоги до продукції, не встановлені замовником, але необхідні для встановлення чи передбаченого використання продукції, якщо про такі відомо;

⇒ законодавчі та регламентувальні вимоги щодо продукції;

⇒ будь-які додаткові вимоги, визначені на підприємстві.

Обсяги випуску продукції, передбачені виробничою програмою, порівнюються з величиною потреби та попиту споживачів. В результаті визначається необхідний і достатній приріст обсягів випуску продукції відповідної номенклатури, який буде реалізований на ринку.

Номенклатура й асортимент продукції, яка випускається підприємством, визначається відповідно до плану продажу.

* **Номенклатура продукції** – це перелік виробів, які треба виготовити на підприємстві в плановому періоді.

* **Асортимент продукції** характеризує співвідношення питомої ваги окремих видів виробів у загальному випуску продукції.

Вартісне вираження обсягу виробництва визначається показниками товарної, реалізованої і валової продукції.

* **Товарна продукція** – це продукція, прийнята відділом технічного контролю і здана на склад готової продукції.

* **Реалізована продукція** – це продукція, доставлена споживачам, гроші за яку надійшли на розрахунковий рахунок постачальника.

Згідно чинного в Україні законодавства, з метою оподаткування датою реалізації вважається дата передачі права власності на вказану продукцію незалежно від строків здійснення оплати. Отже, законодавством України встановлено поняття реалізованої продукції, яке не включає ознаки оплати продукції, тобто реалізованою вважається передана покупцю продукція без урахування того, оплачена вона чи ні. При цьому вказується, що таке поняття реалізованої продукції встановлено «з метою оподаткування». У цій ситуації підприємства змушені не відвантажувати продукцію без попередньої оплати.

Товарна і реалізована продукція за своїм складом однорідні. Кількісно вони відрізняються на величину зміни залишків нереалізованої готової продукції на початок і кінець планового періоду.

* **Валова продукція** – це вартість усієї продукції підприємства незалежно від ступеня її готовності. Валова продукція включає товарну продукцію і зміну залишків незавершеного виробництва.

* **Незавершене виробництво** – це незакінчена у виготовленні продукція, що знаходиться в процесі виробництва на різних його стадіях.

Увага!

Виробнича програма є основою для розрахунків потреби в матеріальних і трудових ресурсах, планування витрат і пропускної спроможності устаткування і в кінцевому підсумку планування прибутку, інших фінансових показників.

На основі прогнозу збуту складається план продажу, який безпосередньо пов'язаний із планом виробництва (виробничою програмою) продукції. План продажу чи план реалізації продукції складається в натуральному і вартісному виразі.

При розробці виробничої програми виходять із ⇒ планового обсягу продажу, ⇒ необхідного запасу готової продукції на кінець планового періоду і ⇒ величини цього запасу на початок планового періоду. Отже, виробничу програму розраховується за формулою

$$ВП_i = ОП_i + ЗП_i^{к.п.} - ЗП_i^{н.п.}, \quad (11.1)$$

де $ВП_i$ – виробничу програму i -го виробу (обсяг випуску) у плановому періоді, од.;

$ЗП_i^{к.п.}$ – запас готової продукції i -го виду на початок планового періоду, од.;

$ЗП_i^{н.п.}$ – запас готової продукції i -го виду на кінець планового періоду, од.;

$ОП_i$ – обсяг продажів (реалізації) i -го виду продукції в плановому періоді, од.

Запаси готової продукції на початок планового періоду визначаються з їх фактичної (очікуваної) величини на початок цього періоду. Величина запасу готової продукції на кінець планового періоду визначається, виходячи із строку зберігання продукції на складі і тривалості планового періоду, у днях. Так, запаси на кінець планового періоду розраховані, виходячи з тривалості планового періоду – 360 днів і строку зберігання запасів за формулою:

$$ЗП_i^{к.п.} = ОП_i \times t_{зб.i} / Д, \quad (11.2)$$

де $t_{зб.i}$ – середній термін зберігання i -го виду продукції на складі, у днях;

$Д$ – тривалість планового періоду, у днях.

Для забезпечення безперервності виробничого процесу підприємству необхідний певний обсяг незавершеного виробництва. Тому, крім розрахунку виробничої програми, слід розраховувати валову продукцію

в натуральному і вартісному виразі.

Валова продукція розраховується за формулою:

$$ПВ_i = ВП_i + НВ_i^{к.н.} - НВ_i^{н.н.}, \quad (11.3)$$

де $ПВ_i$ – валова продукція по i -у виду виробу, од.;

$НВ_i^{н.н.}$ – величина незавершеного виробництва по i -у виду виробу на початок планового періоду, од.

Незавершене виробництво на початок планового періоду враховується за його фактичною величиною.

Незавершене виробництво на кінець планового періоду ($НВ_i^{к.н.}$) розраховується, виходячи з обсягу випуску продукції в плановому періоді ($ВП_i$), тривалості виробничого циклу, у днях ($t_{ч,i}$), коефіцієнта готовності незавершеного виробництва (K_δ) і тривалості планового періоду, у днях (D) за такою формулою

$$НВ_i^{к.н.} = (ВП_i \times t_{ч,i} \times K_\delta) / D. \quad (11.4)$$

Величина незавершеного виробництва у вартісному виразі (по виробничій собівартості) може бути також розрахована на основі середньодобового випуску i -го виробу в натуральному виразі ($ВП^{сер.доб.}$) виробничої собівартості i -го виробу ($Соб_i$), тривалості виробничого циклу i -го виробу, у днях ($t_{ч,i}$) і коефіцієнта наростання витрат ($K_{н.с,i}$) за такою формулою

$$НВ_i^{к.н.} = ВП_i^{сер.доб.} \times Соб_i \times t_{ч,i} \times K_{н.с,i}. \quad (11.5)$$

Коефіцієнт наростання витрат ($K_{н.с,i}$) – це відношення середньої собівартості виробу в незавершеному виробництві до собівартості готового виробу. Мається на увазі, що на початку виробничого циклу витрачається частина основних матеріалів ($ОМ_i$), а наступні витрати нарастають рівномірно і тоді величина $K_{н.с,i}$ може розраховуватися за такою формулою

$$K_{н.с,i} = \frac{ОМ_i + Соб_i}{2Соб_i} = 0,5(1 + z_i), \quad (11.6)$$

де z_i – питома вага первісних матеріальних витрат у собівартості i -го виробу.

Виходячи з фактичного запасу готової продукції на початок планового періоду і планової його величини на кінець цього періоду, розраховується виробнича програма. *Виробнича програма* – це саме та кількість продукції, яку потрібно виробити в плановому році, щоб забезпечити необхідний обсяг збуту та рівень прибутковості.

*** В умовах ринкових відносин товаровиробники прагнуть не лише виконати кількісні показники виробничої програми, але й забезпечити процес постійного поліпшення діяльності підприємства. Він досягається шляхом вимірювання та моніторингу як задоволеності замовників загалом, так і продукції й процесів зокрема.**

11.2. Нормативна база формування виробничої програми

Основою раціональної організації і планування діяльності підприємства при будь-якій формі власності є використання науково-обґрунтованих планових техніко-економічних норм і нормативів, тобто створення нормативної бази підприємства. Нормативна база підприємства складається із системи норм і нормативів, що регламентують різні сторони виробничого процесу.

*** Норми** – це максимально припустима величина абсолютної витрати сировини, матеріалів, палива, енергії, витрат праці і т. д. для виготовлення одиниці продукції (чи виконання роботи) встановленої якості в умовах виробництва планового року.

*** Нормативи** – це показники, що характеризують відносну величину (ступінь) використання знарядь і предметів праці, їх витрати на одиницю площі, ваги, обсягу (наприклад, коефіцієнт використання металу, обсяг зйому продукції з 1 м² виробничої площі, процент чаду і т. д.).

Розрізняють два види нормативів:

☞ *нормативи як складові норми*, що характеризують мікроелемент витрат виробничих і трудових ресурсів: наприклад, витрата часу на один прохід обробки, витрата матеріалу на одну операцію чи мікродеталь і т. п. Такі нормативи особливо характерні для витрат праці й нормування часу роботи устаткування;

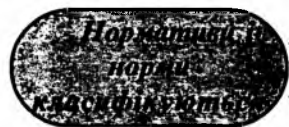
☞ *нормативи як укрупнені величини*, розраховані відносно до комплексного показника: норматив використання режимного часу, норматив оборотності оборотних коштів і т. п.

Норми і нормативи повинні бути обґрунтованими, прогресивними, динамічними й охоплювати всю сукупність використовуваних ресурсів.

Норми, незалежно від того, витрату якого елемента вони визначають, повинні бути розроблені системно і забезпечувати раціональне використання живої й уречевленої праці. Системність норм виражається, насамперед, в охопленні всіх елементів і сторін діяльності підприємства. Це дозволяє найточніше врахувати їх взаємозв'язок, взаємозумовленість. Зміна будь-якого виду норм чи одного з елементів норми

вимагає внесення коригування в інші норми і нормативи.

В умовах прискореного науково-технічного прогресу відбувається впровадження нових методів організації праці, прогресивних форм організації виробництва, що обумовлює необхідність їх систематичного перегляду.



- за методами розробки
- за періодом дії
- за ступенем агрегування

☞ За методами розробки нормативи і норми поділяються на розрахунково-аналітичні, дослідні і звітно-статистичні.

***Розрахунково-аналітичні** – це нормативи і норми, встановлювані на основі технічно й економічно обґрунтованих розрахунків по всіх нормоутворюючих елементах.

Дослідні норми і нормативи встановлюються на основі аналізу експериментальних даних з урахуванням досягнутих передових методів і всебічного аналізу резервів виробництва.

***Звітно-статистичні нормативи і норми** визначаються на основі звітно-статистичних даних за минулий період. Вони не відображають досягнень науково-технічного прогресу, не стимулюють використання резервів виробництва і встановлюються тільки в тих випадках, коли неможливо визначити норму більш обґрунтованими методами.

☞ За періодом дії нормативи і норми поділяються на оперативні, поточні й перспективні.

Оперативні нормативи і норми відповідають конкретним умовам виробництва на робочих місцях.

Поточні норми і нормативи поділяються на річні, квартальні й місячні. На їх основі ведеться робота щодо планування різних видів ресурсів на підприємстві: визначаються потреби в них, складаються заявочні розрахунки, плани розподілу і т. п. Поточні нормативи і норми розробляються на основі оперативних, а також запланованих заходів щодо економії різних видів ресурсів, впровадження яких передбачається у відповідному поточному періоді. Вони, як правило, повинні бути нижче оперативних норм.

Перспективні нормативи і норми встановлюються по роках, на п'ятирічку і більш тривалий період. Вони формуються на основі річних норм і заходів щодо економії різних видів ресурсів.

☞ За ступенем агрегування (деталізації) прийнято розрізняти

подетальні (поопераційні), вузлові, повиробні, групові й укрупнені норми.

Подетальні (поопераційні) норми характеризують витрати матеріалів чи праці, необхідні для виготовлення деталі (на задану операцію технологічного процесу) відповідно до креслень і технічних умов.

Вузловими і повиробними називаються норми витрати матеріалів чи витрат праці, необхідних для створення певного вузла чи виробу відповідно до креслень і технічних умов.

Групові норми встановлюються при виробництві однойменної продукції різних типорозмірів. Вони встановлюються, як правило, по укрупненій номенклатурі використаних матеріалів, палива й інших ресурсів на групу однорідних видів продукції чи однорідних робіт, які виконуються на різних агрегатах. Групові норми можуть визначатися на основі індивідуальних норм як середньозважені величини і встановлюються на групу виробів у натуральному чи вартісному виразі.

Укрупнені норми розробляються як знеособлені витрати – на знеособлені чи умовні види продукції. Наприклад, у важкому машинобудуванні використовуються норми витрат праці на одну тонну виробленої продукції.

Нормативна база підприємства включає такі основні групи нормативів і норм:

- ⇒ **Нормування витрат праці:**
 - норми витрат праці.
- ⇒ **Нормування предметів праці:**
 - норми витрати сировини і матеріалів;
 - норми витрати паливо-енергетичних ресурсів.
- ⇒ **Нормування засобів праці:**
 - нормативи використання устаткування;
 - нормативи освоєння виробничих потужностей.
- ⇒ **Календарно-планові нормативи.**
- ⇒ **Фінансові нормативи.**

Для нормування витрат праці застосовують: нормативи часу, норми обслуговування, нормативи чисельності.

*** Норматив часу** – це розрахункова величина часу, необхідного на виконання окремих елементів роботи (операцій). Нормативи часу призначені для нормування ручних операцій і ручних елементів машинних і апаратних операцій.

Відповідно до структури робочого часу в промисловості розробляються нормативи основного (технологічного), допоміжного часу,

часу на обслуговування (технічне й організаційне) робочого місця, часу на відпочинок і особисті потреби, підготовчо-заключного часу. Усі ці види нормативів розробляються з урахуванням типу і методів організації виробництва.

*** Норма обслуговування** – це регламентована кількість одиниць устаткування, установок, апаратів, площ і т. д., що протягом робочої зміни чи місяця повинні обслуговувати один робітник чи група робітників.

Такі норми застосовуються, наприклад, у вугільній промисловості (для обслуговування вугільного комбайна), металургії (норма обслуговування металургійних агрегатів), текстильній промисловості (кількість ткацьких верстатів) і в інших галузях. Вони розробляються на основі даних фотохронометражу, фотографії робочого дня, аналізу фактичної розстановки працівників по робочих місцях.

*** Норматив чисельності** – це показник, що регламентує кількість працівників, необхідних для виконання одиниці об'єму роботи чи окремої функції.

Нормативи чисельності використовуються для визначення кількості працівників по обслуговуванню устаткування, робочих місць, виробничих площ і т. п. чи при визначенні витрат праці по профілях, групах робіт, фахівцях, видах робіт, функціях у цілому по підприємствах і по цехах з урахуванням установленого обсягу робіт.

На основі спеціально розроблених нормативів визначаються норми часу і норми виробітку.

Норми часу розробляються на операцію чи комплекс операцій при виробництві продукції, що підлягає кількісному контролю й обліку.

Норма виробітку – це обсяг роботи (у штуках, метрах, тоннах й ін. натуральних одиницях), який повинен бути виконаний за одиницю часу (годину, зміну, місяць). Між нормою часу і нормою виробітку існує зворотня залежність.

Нормування предметів праці застосовується для:

➤ визначення потреби в сировині, матеріалах, паливі, тепловій та електричній енергії, а також для організації виробничих процесів, транспортних потоків й інших показників виробництва;

➤ для оцінки прогресивності застосовуваної техніки і технології, порівняння з аналогічними показниками конкурентів. В індивідуальних нормах витрат враховуються корисні витрати матеріальних ресурсів, що входять до складу даної продукції чи затрачуваних безпосередньо на проведення відповідних виробничих процесів та інших видів роботи, а також не використовувани

для виготовлення даного виду продукції технологічні відходи матеріальних ресурсів і втрати, зумовлені встановленою технологією виробництва.

Аналогічно розробці нормативів технологічних відходів і втрат розробляються норми витрати матеріалів на одиницю поверхні (види робіт) (лакофарбових матеріалів на 1 м² – при фарбуванні, хімікатів і металу на 1 м² – при гальванопокритті й т. д.).

Для оцінки прогресивності норм витрати і порівняння їх із рівнем, досягнутим у галузі та в конкуруючих підприємств, розробляються *нормативні коефіцієнти* використання матеріалів у виробництві. Нормативні коефіцієнти характеризують ступінь використання матеріалів у цілому по виробництву – відношення чистої ваги деталі, виробу до відповідної норми витрати матеріалу.

При *нормуванні засобів праці* розробляються нормативи і норми потреб в устаткуванні, його використанні, ремонту.

Норми потреби підприємства в устаткуванні розробляються для обладнання основного виробництва, обладнання загального призначення і допоміжно-обслуговуючих виробництв.

Нормативна база підприємства є для керівництва підприємством інструментом незалежного оцінювання процесу виробництва продукції, засіб одержання об'єктивного доказу виконання встановлених вимог.

11.3. Планування підвищення ефективності виробництва

Для того, щоб успішно функціонувати в умовах конкурентної боротьби, підприємство в своїй діяльності повинно орієнтуватися, *по-перше*, на потреби ринку (ціни, витрати, кількість продукції, що випускається) і, *по-друге*, на реалізацію досягнень науково-технічного прогресу (нові конкурентноспроможні вироби, поліпшення якості продукції, що випускається).

Із цих позицій план підвищення ефективності виробництва можна умовно поділити на дві групи:

⇒ науково-дослідні і дослідно-конструкторські розробки (НДДКР), створення й освоєння нової продукції, поліпшення якості продукції;

⇒ технічні й організаційні заходи (впровадження прогресивної технології, механізація й автоматизація виробництва, удосконалення управління, планування й організації виробництва і т. п.).

У світовій практиці прийнято розрізняти наукову (науково-дослідну) і науково-технічну діяльність, що включає й експериментальні (дослідно-конструкторські) розробки.

|| *** Наукова (науково-дослідна) діяльність** спрямована на отримання, поширення і застосування нових знань, у тому числі:

▷ фундаментальні наукові дослідження – експериментальна і теоретична діяльність, зорієнтована на одержання нових знань про основні закономірності розвитку природи і суспільства;

▷ прикладні наукові дослідження – наукова діяльність, спрямована на досягнення практичних результатів у вирішенні конкретних завдань.

|| *** Науково-технічна діяльність** – це сукупність дослідно-конструкторських, проектно-технологічних і організаційних робіт, які забезпечують виготовлення принципово нової техніки і технології, а також сприяють еволюційному поліпшенню вже існуючих видів техніки.

Речовим результатом науково-технічних розробок є документація (комплекси креслень, проекти, організаційні схеми, ДСТУ, ДСТ, стандарти, інструкції і т. п.), яку можна використовувати у виробництві. У більшості випадків, крім документації, виготовляється, випробовується зразок нової техніки.

|| *** Стадія освоєння нової продукції** – перехідна від підсистеми «наука» до підсистеми «виробництво».

Якщо попередні стадії в основному проводяться в наукових закладах, проектно-конструкторських організаціях, то стадія освоєння нової продукції – безпосередньо у виробничих підрозділах підприємства.

Виконання НДДКР вимагає значних фінансових ресурсів і відповідної технічної бази. Навіть потужні корпорації, що володіють солідним запасом у розробці нової продукції, неминуче втрачають конкурентоспроможність, якщо знижують витрати на НДДКР.

Ці розділи плану, що є складовою частиною функціональної підтримуючої стратегії стратегічного плану, розробляються на період розробки цього плану (5-15 років), але частина його, що відноситься до конкретного року, відображається і в річному плані.

Дещо інший підхід до формування другої групи «Плану підвищення ефективності виробництва» – «Технічні й організаційні заходи». Хоча окремі заходи цього плану можуть також розроблятися як складова частина відповідної функціональної стратегії, основне їх завдання – конкретна реалізація технічних і організаційних заходів для обґрунтування основних розділів річного і квартального планів виробництва.

Серед цілей підприємства особливо важливе значення має *цільова сума прибутку*. Саме від неї залежить реалізація цілей розвитку

підприємства в майбутньому періоді. Щоб вийти на певний рівень прибутковості необхідно визначити потреби в чистому прибутку (що залишається в розпорядженні підприємства). Розрахунок ведеться по кожному елементу цієї потреби (виробничий розвиток, виплата дивідендів власникам акцій (чи майна), участь у прибутку персоналу і т. п.).

Увага!

Безпосередній зв'язок заходів плану підвищення ефективності виробництва з показниками праці, собівартості продукції, економії матеріальних ресурсів, виробничої потужності та її використання досягається тим, що в основу розрахунків цих показників покладений «метод планування від нормативної бази на початок планового періоду».

Впровадження «методу планування від нормативної бази на початок планового періоду» вимагає від підприємств особливу увагу приділяти якості й вірогідності норм. Проведення цієї роботи позитивно позначиться на економічній діяльності підприємства, оскільки зусилля його працівників будуть спрямовані на забезпечення якісної основи планування, а не витрачатися марно з метою вирахування відносно економії і елімінування різних умов планового і базового року для того, щоб, у такий спосіб, відштовхуватися від так званого «*досягнутого рівня базисного року*», *обґрунтовувати план. Усім відома хибність планування «від досягнутого рівня базисного року».* «Дамоклів меч» бази примушував підприємства притримувати резерви, перешкоджав оновленню продукції та підвищенню її якості.

Однак така практика в умовах науково-технічного прогресу, що викликала до життя могутній потік ідей і розробок, а отже, привела до швидкого відновлення продукції, суперечить сучасним тенденціям розвитку промислового виробництва, особливо в умовах гострої конкурентної боротьби.

Завдання полягає не в тому, щоб зробити «*більше*» і «*дешевше*», ніж у базисному році, оскільки об'єкти виробництва в звітному і плановому роках можуть бути непорівнянні, а в тому, щоб, виходячи з наявних виробничих ресурсів, сформувані реально обґрунтований план у вигляді конкретних заходів, спрямованих на економію витрат живої й уречевленої праці.

Такій постановці й відповідає метод планування діяльності підприємства, який здійснюється з використанням нормативної бази на початок планового періоду. Перевага такого методу полягає в тому, що в його основу покладено не звітні дані за минулий рік, а досягнутий рівень

використання виробничих ресурсів і реалізацію резервів науково-технічного прогресу в умовах планового періоду.

Усі організаційно-технічні заходи плану варто умовно розділити на дві групи: *заходи*, що безпосередньо впливають на показники по виготовлюваних виробів, і *заходи*, що побічно впливають на показники виробів. Це пов'язано з різними методами розрахунків по цих групах заходів. Так, заходи другої групи спрямовані на кваліфікації працівників, не можуть безпосередньо відобразитися на собівартості, витратах праці й матеріалів конкретних виробів, але в зв'язку з підвищенням коефіцієнта виконання норм це позначиться на зниженні трудомісткості всіх виробів і приведе до економії кількості робітників, а значить і до зниження витрат.

Заходи першої групи безпосередньо впливають на показники конкретних виробів, однак і серед них є відмінності в методиці розрахунку. Так, наприклад, удосконалення конструкції виробів, зміну асортименту і розкрою матеріалів можна безпосередньо врахувати в зниженні норм витрати матеріалів, трудомісткості конкретних виробів, а вплив впровадження нових технологічних процесів, модернізації устаткування чи установки нового, продуктивнішого устаткування враховується опосередковано. Для цього використовується співвідношення між продуктивністю устаткування і зниженням трудомісткості продукції.

Розрахунок зміни нормативів і відповідно зміна показників (потреба в матеріалах, трудомісткість продукції і в підсумку її собівартості) проводиться різними методами, залежно від стану нормативної бази і прийнятих методів роботи.

Відправною точкою є величина норм станом на початок планового періоду (початок кварталу). Внаслідок проведення заходів розраховується величина норми на кінець планового кварталу. Причому, варто врахувати, що заходів щодо одного об'єкта може бути декілька.

Наприкінці планового кварталу з урахуванням фактично проведених заходів і їх ефективності коригується величина норми на початок наступного кварталу.

Розрахунки впливу заходів на економічні показники роботи підприємства являють собою певну складність. Конструктор чи технолог, який запропонував захід, може сказати, як зміниться норма на даній операції, але для розрахунку показників необхідно мати інформацію про те, який вплив матиме той чи інший захід на норми витрат по комплектах, вузлах, виробках у цілому, у виробничій діяльності дільниці – цеху – заводу, з урахуванням застосовування даної деталі й кількісного обсягу виробництва.

11.4. Збут продукції і маркетингова діяльність підприємства

Задоволення запитів споживачів передбачає не лише виготовлення продукції у необхідній кількості та номенклатурі, визначеного рівня якості, але й здійснення діяльності щодо сприяння покупцям у виборі і придбанні продукції, забезпеченні високого рівня якості обслуговування.

Запорукою ефективного організування збуту продукції є використання принципів і методів маркетингу.

*** Про цес маркетингу – це впорядкована сукупність етапів і дій по виявленню попиту, розробленню, виготовленню, розподілу і збуту продукції, що відповідає вимогам покупців і можливостям ринку.**

Головна відмінність маркетингової діяльності від інших діяльностей підприємства полягає в тому, що маркетинг спрямований на організацію і здійснення процесів обміну між підприємством і його покупцями, кінцевими користувачами виготовленої ним продукції.

До основних функцій маркетингу належить: *»маркетингові дослідження, »планування, »ціноутворення, »розподіл і просування продукції, »маркетинг-менеджмент* (табл. 11.1.).

Крім вказаних вище функцій маркетингу, можна виділити ще й такі, як узгодження виробничих програм, аналізування потенційних можливостей виробництва на підприємстві, планування заходів, які забезпечують дотримання технологічних, соціально-етичних, екологічних норм при виготовленні, розподілі, споживанні продукції тощо.

Структура функціональної насиченості маркетингової діяльності залежить від різних факторів: обсягу виготовлюваної продукції, чисельності працівників, складу основних фондів, рівня розвитку організаційної структури управління тощо. Тому на практиці кількість функцій маркетингу та їх обсяг визначаються залежно від техніко-економічних показників діяльності підприємства.

Цілі маркетингової діяльності виступають як інструмент забезпечення цілей підприємства, і, як, правило, пов'язані з підтриманням або збільшенням частки підприємства на існуючих або потенційних ринках.

Головна ціль маркетингу досягається завдяки реалізації таких часткових цілей, як покращання якості і дизайну продукції, раціоналізація розподілу і збуту продукції, удосконалення ціноутворення і стимулювання збуту споживачів, оптимізація комунікаційних процесів в системі маркетингу.

Маркетингові дослідження та його результати сприяють ефективній адаптації виробництва та його потенціалу до стану ринку та вимог кінцевого споживача. Маркетингові дослідження структурно включають два головних напрями: дослідження характеристик ринку та дослідження внутрішніх дійсних і потенційних можливостей виробничої діяльності підприємства.

Головне призначення маркетингових досліджень – це генерування маркетингової інформації для прийняття рішень в галузі взаємодії суб'єктів маркетингової системи, які б забезпечували необхідні для ринку кількість та якість товарних та сервісних угод при дотриманні вимог основних факторів зовнішнього середовища і споживача.

Отже, головна мета маркетингових досліджень полягає у розробленні концепції загального уявлення про структуру і закономірності динаміки

Таблиця 11.1.

Структура і зміст функцій маркетингу.

Функції маркетингу	Зміст функції
Маркетингові дослідження	Дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища, дослідження ринку збуту, ринків ресурсів, дослідження вимог споживачів, дослідження розподілу продукції, бенчмаркінг, вивчення конкурентів, дослідження комплексу маркетинг-міксу, вивчення операцій маркетингу, дослідження товару і упакування, прогнозування попиту і обсягів продажів тощо
Планування політики в галузі виготовлення і асортименту продукції	Розроблення товарної політики, визначення і розроблення виробничої програми, покращання якісних характеристик і конкурентноспроможності продукції, розроблення нової продукції та інше
Збут і розподіл	Розроблення політики збуту і розроблення продукції, вибір каналів збуту, організація складування і перевезення вантажів, аналізування збуту, визначення величини товарообігу тощо
Просування (реклама і стимулювання збуту продукції)	Розроблення політики в галузі реклами і стимулювання збуту, обґрунтування інструментів стимулювання збуту та інше
Ціноутворення	Розроблення тактики і стратегії формування цін, складання матриці цін на кожен виріб на різних етапах його життєвого циклу для кожного ринку збуту, розроблення механізму зміни поточних цін, аналіз цін конкурентів, прогнозування цін на нову продукцію тощо
Маркетинг-менеджмент	Організація управління маркетингом, контролінг, розроблення організаційних структур служби маркетингу, оптимізація управлінських рішень в системі маркетингової діяльності, аудит-маркетинг, оцінювання ефективності діяльності служби маркетингу

ринку і про обґрунтування необхідності і можливостей конкретного підприємства для ефективнішої адаптації його виробництва, технології і структури, а також нової продукції до попиту і вимог кінцевого споживача.

Для того, щоб виготовлювана продукція була завжди конкурентноспроможною, необхідно здійснювати багато підприємницьких і маркетингових рішень.

У маркетинговій діяльності такі рішення стосуються, як правило, таких напрямів: ⇒ *товарної політики*, ⇒ *цінової політики*, ⇒ *збутової політики*, ⇒ *комунікативної політики*.

⇒ *Товарна політика* є основою маркетингових рішень, навколо якої формуються рішення, пов'язані з умовами придбання продукції методами її просування до кінцевого споживача.

*** Товарна політика** – це маркетингова діяльність, пов'язана з плануванням і реалізацією сукупності заходів і стратегій щодо формування конкурентних переваг і створенню таких характеристик продукції, які роблять її корисною для споживача, забезпечуючи при цьому прибуток підприємства.

Для маркетолога проведення товарної політики пов'язано з участю в формуванні необхідних техніко-експлуатаційних характеристик продукції, із створенням факторів привабливості оточення продукції (марки, форми, упакування, іміджу тощо).

⇒ Під *ціновою політикою* розуміють мистецтво встановлювати на продукцію такі ціни і так їх змінювати залежно від положення продукції і підприємства на ринку, щоб поставлені цілі підприємства були досягнуті.

Роль ціни в досягненні поставлених цілей залежить від певних факторів: ⇒ *структури ринку*, ⇒ *типу продукції*, ⇒ *еластичності попиту*, ⇒ *розмірів підприємства*, ⇒ *конкретної ринкової ситуації*.

⇒ *Збутова політика підприємства* є сукупністю дій і методів підприємства щодо визначення, вибору і залученню споживачів, виявленню раціональних шляхів і засобів постачання продукції згідно умов договору, обґрунтуванню способів і видів складування продукції.

Забезпечення якості та вартості сервісу є пріоритетним завданням збутової політики підприємства, яка може бути забезпечена різними каналами збуту продукції. *Каналами збуту* називають сукупність організацій або окремих осіб, які безпосередньо або опосередковано беруть участь у процесі продажу продукції. Завдання, які вирішуються збутовою політикою виробника, не обмежуються вибором раціональних

шляхів та засобів доставки продукції, обґрунтуванням способів та видів складування продукції, організацією потоків руху продукції від виробника до споживача. Важливе значення має забезпечення ефективної взаємодії всіх суб'єктів системи збуту в переміщенні підготовленої до продажу продукції відповідно до базису поставки.

На ринку підприємства часто використовують канал *прямого* продажу продукції, який не передбачає залучення залежних збутових посередників. При цьому товаровиробник здійснює продаж продукції незалежним посередникам (дилерам, дистриб'ютерам) або безпосередньо кінцевим споживачам через відділи збуту, збутові філіали, комівояжерів тощо. При прямому продажі продукції незалежним посередникам підприємство зменшує ризики втрат, пов'язані з відносним здешевленням продукції внаслідок інфляції та зміни кон'юнктури, її моральним старінням, пошкодженням при транспортуванні та зберіганні. Крім того, скорочуються витрати на утримання складських запасів готової продукції, проведення рекламної діяльності на цільових сегментах ринку та заходів стимулювання збуту для споживачів, оскільки це стає обов'язками посередників.

Перевагами прямого продажу продукції безпосередньо споживачам відносять кращі можливості вивчення вимог споживачів та оперативного реагування на їх зміни. Застосування каналу прямого продажу продукції потребує економічного обґрунтування.

При використанні товаровиробником каналів збуту *із залученням залежних посередників* (агентів, комісіонерів, консигнаторів тощо) обґрунтуванню підлягають кількість каналів збуту та склад його учасників (суб'єктів).

Залучення залежних збутових посередників розширює можливості продажу продукції для виробника. До одного виду продукції можуть бути застосовані різні канали збуту у різних сегментах ринку.

До факторів, які зумовлюють вибір каналу збуту, можна віднести:

- ⇒ *особливості продукції (технічна складність, пристосованість до транспортування та складування тощо);*
- ⇒ *потенціал товаровиробника (обсяги виробництва і реалізації продукції та їхня частка на ринку, розвиненість власних підрозділів збуту, досвід роботи на конкретному сегменті ринку тощо);*
- ⇒ *характеристики споживачів (кількість, територіальна розпорошеність, специфіка виробничої системи та інше);*
- ⇒ *характеристика посередників (репутація, особливості збутової мережі, вартість налагодження каналу збуту для виробника, рівень якості та вартість обслуговування споживачів, частка ринку та інше).*

На ринку до одного з найважливіших факторів вибору каналу збуту відносять рівень передпродажного та післяпродажного сервісу продукції. Попит на сервіс зумовлюється потребами споживачів, а ефективний сервіс розширює попит на обслуговувану продукцію.

Сервіс продукції включає систему послуг, пов'язаних з її придбанням та експлуатацією. Діяльність у сфері передпродажного та післяпродажного обслуговування проводиться безпосередньо виробником або через посередників.

Так, сервіс продукції може надаватись різними суб'єктами, до яких відносяться:

- *служби підприємства – виробника;*
- *служби підприємств – постачальників складових компонентів;*
- *спеціалізовані сервісні організації;*
- *служби організацій торгових посередників;*
- *служби підприємств – споживачів.*

Рівень якості сервісних послуг в значній мірі залежить від того, які з перелічених суб'єктів надають ці послуги. Для досягнення високого рівня конкурентноспроможності продукції сервісні послуги повинні надаватись у такий час, такому місці та в такій формі, які здатні максимально задовольнити споживача.

Метою проведення *передпродажного обслуговування* є підготовка продукції до її реалізації. Діяльність сервісних служб повинна передбачати інформування покупців про якісні та технічні показники продукції та консультування щодо можливостей їх найбільш ефективного використання при дотриманні технологічних цілей споживача, та безпосередня підготовка продукції до експлуатації (навчання обслуговуючого персоналу, доставка, монтаж, налагодження, регулювання тощо).

Післяпродажне обслуговування включає пакет послуг, які забезпечують підтримання продукції у працездатному стані протягом всього строку її використання споживачем. Післяпродажне обслуговування передбачає надання послуг, пов'язаних із доставкою продукції, підготовкою обслуговуючого персоналу споживача та необхідної інфраструктури приміщень, технічним обслуговуванням шляхом прямого його здійснення або через контроль за якістю обслуговування, яке здійснюється субпідрядниками, дистриб'юторами або безпосередньо споживачем та інше.

Здійснення післяпродажного обслуговування може відбуватись межах гарантійного або післягарантійного періоду. Гарантійне обслуговування

здійснюється в межах документально визначеного зобов'язання товаровиробника по виконанню ним в гарантійний період взятих зобов'язань з обслуговування власної продукції. Гарантія часто використовується як спосіб конкурентної диференціації продукції промислового призначення.

Метою комунікативної політики є забезпечення конкурентних переваг продукції підприємства в процесі її просування на цільові сегменти ринку через систему маркетингових комунікацій. Просування продукції здійснюється шляхом залучення споживачів до процесу купівлі продукції через їх інформування та стимулювання.

Головна складова комунікативної політики – це система формування попиту та стимулювання збуту продукції, яка включає комплекс взаємопов'язаних елементів: ▶рекламу, ▶паблік рилейшнз, ▶стимулювання збуту, ▶особистий продаж. Товаровиробник обирає таку структуру системи, яка б дозволила використати найважливіші переваги кожного з елементів.

Діяльність з маркетингового сприяння збуту продукції забезпечує виконання таких основних завдань: ⇨формування іміджу та підвищення рейтингу товаровиробника, його торгової марки, ⇨інформування про властивості виготовлюваної продукції, ⇨стимулювання попиту, ⇨повідомлення про участь в ярмарках та виставках тощо.

Реклама на сучасному ринку повинна мати додаткове інформативне навантаження і включати відомості про ⇨показники якості продукції, ⇨способи та досвід її використання, ⇨види та форми надання сервісу продукції, ⇨ціну та місце її придбання тощо. Засобами поширення такої реклами може бути друкована та усна інформація, радіо, телебачення, електронні носії, комп'ютерні мережі. Вибір рекламного засобу залежить від багатьох факторів, і, в першу чергу, від цілі надання реклами та фінансових можливостей виробника. Часто суміщають кілька видів реклами з метою узгодження тексту та форми обраних матеріалів із завданнями системи формування попиту та стимулювання збуту продукції. До найбільш розповсюджених друкованих видів реклами можна віднести інформаційні листки, комерційні пропозиції, рекламні листи, буклети, брошури, прес-релізи, каталоги. Для забезпечення довготривалого впливу на цільову групу споживачів товаровиробники розміщують рекламні матеріали в спеціалізованих газетах і журналах. Свою ефективність довели виставки, виставки-продажі, семінари,

презентації, на яких виробники не лише демонструють продукцію, але й вивчають ринки збуту та реакції споживачів, налагоджують ділові контакти, організують продажі та укладають договори.

Використання паблік-релейшнз дозволяє привертати до виробника увагу суспільства, в тому числі потенційних споживачів. Створенню позитивного паблік релейшнз сприяє визнаність торгової марки, відкритість та доступність інформації про виробника, його участь у соціальних проектах тощо.

Особистий продаж – це усне представлення продукції в процесі розмови з одним або кількома потенційними покупцями з метою здійснення продажу або одержання згоди на купівлю.

Стимулювання збуту здійснюється з використанням різних заходів. Наприклад, можна запропонувати три групи заходів з маркетингового сприяння продажу продукції:

- ⇨ використання стимулів у системі збуту виробника (матеріальне та моральне заохочення персоналу, надання додаткових відпусток тощо);
- ⇨ сприяння посередникам (надання знижок, надання виключного права продажу продукції на визначеному сегменті ринку – для незалежних посередників);
- ⇨ часткове компенсування витрат на навчання і підвищення кваліфікації персоналу посередника, відшкодування витрат на проведення реклами продукції виробника – для залежних посередників);
- ⇨ сприяння споживачам (надання знижок, безкоштовне надання супутніх товарів, надання товарного кредиту, гарантій та інше).

Резюме

- ① Виробнича програма кожного підприємства формується з урахуванням номенклатури продукції та величини виробничої потужності підприємства. До складу виробничої програми мають бути включені ті виробничі послуги, які здатні задовольнити поточні і майбутні потреби та очікування наявних і потенційних замовників та кінцевих користувачів. Виробнича програма є основою для розрахунків потреби в матеріальних і трудових ресурсах, планування витрат і пропускної спроможності устаткування і в кінцевому підсумку планування прибутку, інших фінансових показників.
- ② Основою раціональної організації і планування діяльності підприємства при будь-якій формі власності є використання науково-обґрунтованих планових техніко-економічних норм і нормативів, тобто створення нормативної бази підприємства. Нормативна база підприємства складається із системи норм і нормативів, що регламентують різні

сторони його виробничої діяльності.

- ③ Особлива роль у реалізації цілей стратегічного плану підприємства належить плану технічного і організаційного розвитку, плану підвищення ефективності виробництва.
- ④ Запорукою ефективного організування збуту продукції є використання принципів і методів маркетингу. До основних функцій маркетингу належать: маркетингові дослідження, планування, ціноутворення, розподіл і просування продукції, маркетинг-менеджмент.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Що розуміють під номенклатурою та асортиментом продукції?
2. Розкрийте зміст терміну товарної, валової, реалізованої продукції.
3. Які розрахунки потрібно зробити, щоб розрахувати виробничу програму?
4. З якою метою використовуються норми часу, норми виробітку, норми чисельності, норми обслуговування?
5. Ви – менеджер, який керує інженерно-технічними працівниками, в тому числі і їх складом (чисельністю). Чому Ви надасте перевагу – розширенню робіт, які виконує певна кількість інженерно-технічних працівників, або їх скороченню, щоб скоротити чисельність інженерно-технічних працівників?
6. Чому виріб або робота можуть бути однакові, а норми часу витрат праці на них – різні? Від чого це залежить?
7. Яка сфера застосування нормування предметів праці та засобів праці?
8. Обґрунтуйте основні функції маркетингу.
9. Охарактеризуйте основні необхідні елементи системи формування попиту та стимулювання збуту виробника кондитерських виробів.
10. Охарактеризуйте основні необхідні елементи системи формування попиту та стимулювання збуту виробника парових турбін.



Завдання, вправи, тести

1. Валова продукція – це :

- а) величина товарної продукції та зміна залишків незавершеного виробництва;
- б) вартість усієї продукції підприємства незалежно від ступеня її готовності;
- в) продукція, яка оплачена споживачами;
- г) вся продукція, що здача на перевірку у відділ контролю.

2. Виробнича програма включає:

- а) плановий обсяг продажу продукції;
- б) плановий обсяг незавершеного виробництва;
- в) необхідний запас готової продукції на кінець планового періоду;
- г) необхідний запас готової продукції на початок планового періоду.

3. Коефіцієнт наростання витрат – це співвідношення між:

- а) середньою собівартістю виробу в незавершеному виробництві до собівартості готового виробу;
- б) середньою собівартістю виробу в незавершеному виробництві до ціни реалізації готового виробу;
- в) величиною матеріальних витрат в собівартості виробу в незавершеному виробництві до собівартості готового виробу;
- г) масою виробу в незавершеному виробництві до маси готового виробу.

4. За ознакою “методи розробки” виділяють такі норми і нормативи:

- а) розрахунково-аналітичні, дослідні, звітно-статистичні;
- б) дослідні, експериментальні, інтуїтивні;
- в) середньогалузеві, планові, фактичні;
- г) цехові, заводські, галузеві, народногосподарські.

5. Якість норм праці повинна визначатися:

- а) сталістю;
- б) обґрунтованістю;
- в) напруженістю;
- г) варіантністю.

6. Між нормою часу і нормою виробітку існує:

- а) пряма залежність;
- б) зворотня залежність;
- в) прямопропорційна залежність;
- г) логарифмічна залежність.

7. До факторів, що зумовлюють вибір каналу збуту відносять:

- а) характеристики посередників;
- б) інтенсивність ринкової конкуренції;
- в) характер споживання продукції;
- г) ціну реалізації продукції.

8. Основні завдання маркетингової діяльності підприємства – це:

- а) організування процесу обміну між підприємством та його споживачами;
- б) дослідження вимог конкурентного ринку;
- в) збільшення збуту продукції підприємства;
- г) надання регулярної та повної реклами про продукцію підприємства.

9. Товаровиробник вибирає послуги посередника, якщо:

- а) територіальні розміри ринку є великі;
- б) знання про ринок і умови роботи є недостатні;
- в) власних фінансових ресурсів є недостатньо;
- г) ціна продажу продукції є нестійкою.

10. До основних характеристик реклами можна віднести:

- а) суспільний характер;
- б) здатність до переконання;
- в) експресивність;
- д) вибірковість та ексклюзивність.

ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 12.1. Продуктивність праці. Методи і показники її визначення.
- 12.2. Резерви і фактори росту продуктивності праці.
- 12.3. Розрахунок впливу різних факторів на рівень продуктивності праці.
- 12.4. Організаційні основи оплати праці.
- 12.5. Механізм регулювання оплати праці.
- 12.6. Тарифна система оплати праці та її елементи.
- 12.7. Форми і системи заробітної плати.
- 12.8. Доплати і надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу.
- 12.9. Мотивація трудової діяльності працівників підприємства.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ суть категорії “продуктивність праці”, методи і показники її визначення;
- ☞ резерви і фактори росту продуктивності праці;
- ☞ як стимулюється підвищення результативності праці;
- ☞ які форми і системи оплати праці застосовуються на підприємствах;
- ☞ як здійснюється регулювання оплати праці, основні принципи преміювання працівників.

- ☞ визначити рівень продуктивності праці та її ріст;
- ☞ розрахувати величину заробітку робітника при застосуванні різних форм і систем оплати праці;
- ☞ визначити річний фонд оплати праці;
- ☞ розрізняти мотиви трудової активності персоналу підприємства.

- | | |
|--|------------------------------------|
| • продуктивність праці | • тарифна система |
| • трудомісткість | • тарифна сітка |
| • виробіток | • тарифна ставка |
| • робочий час | • тарифно-кваліфікаційні довідники |
| • ріст продуктивності праці | • мінімальна заробітна плата |
| • резерви росту продуктивності праці | • генеральна угода |
| • фактори росту продуктивності праці | • відрядна форма оплати праці |
| • економія чисельності | • пряма відрядна система |
| • оплата праці | • відрядно-преміальна система |
| • основна заробітна плата | • акордна система |
| • додаткова заробітна плата | • відрядно-прогресивна система |
| • надбавки, доплати, премії, гарантійні та компенсаційні виплати | • почасова форма оплати праці |
| | • проста почасова система |
| | • почасово-преміальна система |
| | • посадовий оклад |
| | • премії |
| | • фонд оплати праці |

12.1. Продуктивність праці. Методи і показники її визначення

Важливою умовою ефективного функціонування підприємства є раціональне, ефективне використання усіх видів виробничих ресурсів. Для характеристики ефективності використання трудових ресурсів підприємства застосовується показник продуктивності праці, який відображає кількісне співвідношення між обсягом виробленої продукції і трудовими витратами на її виробництво. Чим менші трудові витрати, тим вищий рівень продуктивності праці.

*** Продуктивності праці характеризує результативність праці, її ефективність. Це здатність конкретної праці виробляти за одиницю часу певну кількість продукції.**

Економічний зміст підвищення продуктивності праці полягає в скороченні витрат робочого часу на виробництво одиниці продукції або в збільшенні кількості продукції, виробленої за одиницю часу.

На виробництво продукції витрачається як жива праця працівників, зайнятих безпосередньо у процесі виробництва її, так і минула праця, уречевлена в засобах виробництва (матеріалах, сировині, машинах,

устаткуванні і т.д.) У зв'язку з цим розрізняють індивідуальну продуктивність праці і суспільну продуктивність праці.

Індивідуальна продуктивність праці відображає витрати живої праці на виробництво конкретної продукції і застосовується в економічних розрахунках на рівні підприємства.

Суспільна продуктивність праці, крім витрат живої праці враховує витрати минулої праці, уречевленої в засобах виробництва, тобто сукупні витрати праці. Її рівень характеризує ефективність суспільного виробництва і розраховується на рівні народного господарства.¹

*** Рівень продуктивності праці** вимірюється кількістю продукції, виробленої за одиницю часу (прямий метод), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (обернений метод).

При застосуванні *прямого методу* рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції, виробленої одним працівником за одиницю часу (годину, день, рік); основним показником є *виріток*, який в загальному вигляді виражається відношенням:

$$B = \frac{M}{T}, \quad (12.1)$$

де B – виріток продукції за одиницю часу;

M – маса виробленої продукції;

T – час, затрачений на виробництво всієї маси продукції

Оберненим методом визначають *трудомісткість продукції* t – кількість робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції:

$$t = \frac{T}{M}; \quad (12.2)$$

Трудомісткість продукції вимірюється в нормо-годинах, людино-годинах. Як видно із наведених вище формул, між продуктивністю праці і трудомісткістю існує обернена залежність: при зниженні трудомісткості виріток зростає.

Ріст виробітку ΔB (у відсотках) при досягнутому зниженні трудомісткості розраховують за формулою:

$$\Delta B = \frac{100 \cdot \Delta t}{100 - \Delta t}, \quad (12.3)$$

¹ В даному розділі розглядається індивідуальна продуктивність праці.

де Δt – зниження трудомісткості, %.

Зниження трудомісткості Δt (у відсотках) при відповідному значенні росту виробітку розраховують за формулою:

$$\Delta t = \frac{100 \cdot \Delta B}{100 + \Delta B}, \quad (12.4)$$

де ΔB – ріст виробітку, в %.

На практиці для вимірювання продуктивності праці користуються системою показників, в основу якої покладено відношення обсягу виробництва продукції до чисельності промислово-виробничого персоналу.

В залежності від вимірника обсягу виробництва продуктивність праці може виражатися в *натуральних*, *трудо*вих і *вартісних* показниках.

*** Натуральні показники** рівня продуктивності праці розраховують відношенням обсягу виробленої продукції в натуральних облікових одиницях (виробах, штуках, метрах тощо) до відпрацьованого часу (в людино-годинах, людино-днях) або до середньооблікової чисельності персоналу за відповідний період.

Натуральні показники найбільш точно відображають обсяг випуску продукції і рівень продуктивності праці, оскільки характеризують фактичну кількість матеріальних цінностей, вироблених за певний період, однак можуть застосовуватися лише на підприємствах, які випускають однорідну продукцію, або всередині підприємств – на робочих місцях, дільницях, на яких виробляється однорідна продукція. Крім цього, натуральні вимірники не враховують зміну трудомісткості продукції (зміну співвідношення простої і складної продукції). Розширення сфери застосування цих показників досягається при використанні умовно-натуральних вимірників обсягу продукції (наприклад, умовна консервна банка, тонна умовного палива).

*** До трудових показників**, які характеризують рівень продуктивності праці, належать показники *трудомісткості продукції*:

⇒ *технологічна трудомісткість* (витрати праці основних і допоміжних робітників);

⇒ *трудомісткість обслуговування виробництва* (витрати праці допоміжних робітників);

⇒ *трудомісткість управління виробництвом* (витрати праці керівників, спеціалістів і службовців);

⇒ *повна трудомісткість* (сумарні витрати праці всіх категорій

промислово-виробничого персоналу підприємства).

Для потреб планування і аналізу витрат праці розраховують трудомісткість одиниці продукції, трудомісткість окремих замовлень і трудомісткість виробничої програми.

Трудові показники застосовуються в багатонаменклатурному виробництві, де добре налагоджена робота з технічного нормування та обліку праці. Особливо доцільно їх застосовувати на підприємствах зі значними обсягами незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти у вартісних і натуральних одиницях.

Недоліком трудових вимірників є те, що їх можна застосовувати лише по відношенню до частини промислово-виробничого персоналу – в основному для робітників-відрядників (врахування інших працівників пов'язано з рядом труднощів), а також їх придатність для визначення зміни трудомісткості лише співставної продукції (яка уже виготовлялася в попередньому періоді), для якої відомі норми часу.

* **Вартісні показники** продуктивності праці розраховуються відношенням вартості виробленої продукції до часу, витраченого на її виробництво, або до середньооблікової чисельності персоналу підприємства.

Основним вартісним показником рівня продуктивності праці є **виріток** на одного працівника за рік, який визначається за формулою:

$$B = \frac{Q}{\bar{C}_n}, \quad (12.5)$$

де B – виріток на одного працівника за рік, тис. грн.

Q – річний обсяг виробленої продукції (наданих послуг або виконаних робіт), тис. грн.

\bar{C}_n – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, осіб.

Цей показник є найбільш поширеним, узагальнюючим. Дозволяє вимірювати рівень і динаміку продуктивності праці в багатонаменклатурному виробництві. Однак слід брати до уваги те, що на його величину впливають ціни на продукцію, на матеріали, енергію, комплектуючі вироби тощо, які використовуються при виготовленні продукції. Послаблення впливу цінового фактора досягається за умови вимірювання виробітку на основі чистої продукції.

Чиста продукція характеризує новостворену продукцію: це частина вартості виробленої продукції в гуртових цінах, яка залишається після відрахування з неї матеріальних витрат (вартості матеріалів, сировини,

купівельних напівфабрикатів, палива, енергії, послуг сторонніх організацій) і амортизаційних відрахувань. Чиста продукція точно відображає новостворену вартість лише у випадку, коли гуртові ціни підприємства і ринкові ціни відрізняються незначно. Однак при збільшенні нормативу рентабельності (нормативного прибутку), який враховується при розрахунку ціни, остання не відображає реальної новоствореної вартості на підприємстві.

Для аналізу і планування росту продуктивності праці на підприємстві визначають показники середньорічної, середньоденної і середньогодинної продуктивності праці одного робітника.

Середньорічну продуктивність праці одного робітника визначають за формулою:

$$B_p = \frac{Q}{\bar{C}_p}, \quad (12.6)$$

де B_p – середньорічний виробіток одного робітника, грн.;

Q – обсяг виробленої продукції за рік, грн.;

\bar{C}_p – середньооблікова чисельність робітників

Середньоденну продуктивність праці одного робітника розраховують за формулою:

$$B_d = \frac{Q}{\bar{C}_{\text{л-дн}}}, \quad (12.7)$$

де B_d – середньоденний виробіток одного робітника, грн.

$\bar{C}_{\text{л-дн}}$ – число відпрацьованих всіма робітниками за рік людино-днів.

Середньогодинна продуктивність праці одного робітника розраховується відношенням:

$$B_g = \frac{Q}{\bar{C}_{\text{л-год}}}, \quad (12.8)$$

де B_g – середньогодинний виробіток одного робітника, грн.

$\bar{C}_{\text{л-год}}$ – число відпрацьованих всіма робітниками за рік людино-годин.

В практиці планування і обліку результатів діяльності підприємства важливе значення має вивчення динаміки продуктивності праці. Для цього користуються **індексним методом**.

Індекс продуктивності праці $I_{\text{н.п.}}$ розраховують за формулою:

$$I_{\text{н.п.}} = \frac{Q_{\text{нл}}}{\bar{C}_{\text{нл}}} : \frac{Q_6}{\bar{C}_6}, \quad (12.9)$$

Класифікація резервів росту продуктивності праці

Класифікаційні ознаки	Види резервів
Місце (сфера) виникнення і використання	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Народного господарські ❖ Галузеві ❖ Міжгалузеві ❖ Внутрішньовиробничі
Час використання	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Перспективні ❖ Поточні
Напрями дії	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Зниження трудомісткості продукції ❖ Поліпшення використання робочого часу ❖ Рационального розміщення і використання персоналу

Міжгалузеві резерви – це можливості, які створюють одні галузі для росту продуктивності праці в інших, суміжних галузях (наприклад, створення в машинобудівній галузі нових засобів праці для обробних галузей, поліпшення у сировинних галузях якості матеріалів для обробних галузей).

Внутрішньовиробничі резерви – це резерви, пов'язанні з поліпшенням використання техніки, технології, організації виробництва і праці, поліпшенням використання робочого часу на окремих підприємствах.

Перспективні резерви можуть бути використані через тривалий період і, як правило, пов'язані з суттєвими удосконаленнями техніко-технологічної бази підприємства, організації і управління виробництвом.

Поточні резерви використовуються протягом року: це резерви поліпшення використання робочого часу, ефективного використання діючого устаткування тощо.

Внутрішньовиробничі резерви підвищення продуктивності праці поділяються на три групи:

⇒ резерви зниження трудомісткості продукції, яке забезпечується шляхом механізації, автоматизації трудомістких робіт, заміни застарілого устаткування та його модернізації, удосконалення технологій, поліпшення організації виробництва, раціоналізації методів і прийомів роботи;

⇒ резерви поліпшення використання робочого часу, що забезпечується шляхом підвищення коефіцієнта змінності роботи, ліквідації втрат робочого часу і непродуктивних витрат праці, раціональної організації робочих місць,

де $Q_{пл}$ і $Q_б$ – обсяг випуску продукції (послуг) відповідно в плановому і базовому періодах, тис.грн.;

$Ч_{пл}$ і $Ч_б$ – середньооблікова чисельність персоналу в еквіваленті повної зайнятості в плановому і базовому періоді, осіб.

Для планування продуктивності праці застосовуються два методи:

➤ метод прямого підрахунку,

➤ пофакторний метод.

За допомогою методу прямого підрахунку плановий рівень продуктивності праці $B_{пл}$ визначається шляхом ділення запланованого обсягу випуску продукції у вартісному виразі $Q_{пл}$ або в натуральних облікових одиницях $Q_{н.пл}$ на плану чисельність промислово-виробничого персоналу:

$$B = \frac{Q_{пл}}{Ч_{пл}} \text{ або } B_{н} = \frac{Q_{н.пл}}{Ч_{пл}}. \quad (12.10)$$

Пофакторний метод передбачає розрахунок впливу окремих факторів на рівень продуктивності праці та її ріст. Розрахунки повинні базуватись на виявленні і використанні наявних на підприємстві резервів росту продуктивності праці.

12.2. Резерви і фактори росту продуктивності праці

* Під *резервами* росту продуктивності праці розуміють ще не використані, але реальні можливості її підвищення, які можуть бути виражені кількісно і реалізовані впродовж певного періоду.

Резерви підвищення продуктивності праці класифікують за рядом ознак (табл. 12.1)

До *народногосподарських належать резерви*, пов'язані зі здійсненням заходів, які впливають на підвищення рівня продуктивності праці у всіх галузях матеріального виробництва (наприклад, удосконалення галузевої структури, переважний розвиток перспективних галузей, впровадження ринкових економічних реформ тощо).

Галузеві резерви характерні для даної галузі і пов'язані з дією заходів галузевого значення (удосконалення управління галуззю, впровадження нових технологій, удосконалення форм суспільної організації виробництва: концентрації, спеціалізації, кооперування, комбінування виробництва тощо).

удосконалення нормування праці;

⇒ раціональне розміщення і використання працівників виробництва, що передбачає ряд заходів по вдосконаленню організаційної структури управління, зменшенню частки управлінського та обслуговуючого персоналу, раціоналізації та суміщенню функцій, скороченню плінності персоналу.

Використання наявних резервів росту продуктивності праці залежить від певних факторів.

|| * **Фактори росту продуктивності праці** – це умови, створення яких забезпечує використання наявних на підприємстві резервів.

В практиці планування вся сукупність факторів росту продуктивності праці класифікується на групи:

1. Підвищення технічного рівня виробництва:

- ▷ впровадження нових, прогресивних знарядь праці;
- ▷ удосконалення діючих знарядь праці, модернізація устаткування;
- ▷ комплексна механізація і автоматизація виробництва;
- ▷ застосування прогресивних технологій;
- ▷ використання нових видів матеріалів;

2. Удосконалення управління, організації виробництва і праці:

- ▷ удосконалення організаційної структури управління підприємством;
- ▷ раціональний розподіл функцій управління;
- ▷ розвиток і удосконалення форм суспільної організації виробництва;
- ▷ удосконалення організації виробництва, впровадження потокових форм організації;

▷ вдосконалення форм розподілу та кооперації праці робітників;
▷ впровадження передових методів і прийомів праці, поліпшення організації робочих місць.

3. Збільшення обсягу виробництва продукції і структурні зрушення у виробництві:

- ▷ зростання масштабів виробництва;
- ▷ зміна асортименту продукції;
- ▷ зміна структури продукції;
- ▷ зміна частки кооперованих поставок;
- ▷ диверсифікація виробництва.

4. Економічні:

- ▷ вдосконалення методів планування виробництва;
- ▷ вдосконалення системи оплати праці;
- ▷ участь працівників у прибутках.

5. Соціальні:

- ▷ створення сприятливого психологічного мікроклімату в колективі;

▷ поліпшення системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації персоналу;

▷ підвищення загальноосвітнього рівня робітників;

▷ вдосконалення системи нематеріального заохочення працівників.

6. Галузеві:

▷ поліпшення розміщення підприємств;

▷ прискорення освоєння нових виробничих потужностей.

12.3. Розрахунок впливу різних факторів на рівень продуктивності праці

Планування продуктивності праці на підприємствах здійснюється з врахуванням впливу на її рівень окремих факторів. Розрахунки виконуються в такій послідовності:

1. Розраховується вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу $Ч_{вих}$ для забезпечення планового обсягу продукції $Q_{пл}$ при збереженні базового рівня виробітку на одного працівника $B_б$:

$$Ч_{вих} = \frac{Q_{пл}}{B_б}, \text{ або } Ч_{вих} = \frac{Ч_б \cdot K_p}{100}, \quad (12.11)$$

де K_p – темп росту обсягу продукції у плановому періоді, %.

2. Визначається зміна чисельності персоналу в плановому періоді під впливом окремих факторів росту продуктивності праці:

2.1. Економію чисельності персоналу за рахунок підвищення технічного рівня виробництва $E_{ч.т.р.}$ визначають за формулою:

$$E_{ч.т.р.} = \frac{(t_1 - t_2) \cdot Q_{н.пл}}{T_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (12.12)$$

де t_1 і t_2 – трудомісткість одиниці продукції до і після впровадження технічного заходу, н-год;

$Q_{н.пл}$ – плановий обсяг випуску продукції за певний період, натур. од.;

$T_{эф}$ – ефективний фонд часу роботи одного працівника в плановому році, год.;

$K_{вн}$ – коефіцієнт виконання норм виробітку.

2.2. Вивільнення чисельності персоналу в результаті вдосконалення управління, організації виробництва і праці розраховують так:

Вивільнення чисельності керівників, спеціалістів, службовців за певний період в результаті вдосконалення управління виробництвом $E_{ч.к.с.}$:

$$E_{ч.к.с.} = Ч_{к.с.б.} - Ч_{к.с.л.}, \quad (12.13)$$

де $Ч_{к.с.б.}$ – середньооблікова чисельність керівників, спеціалістів, службовців в базовому періоді, осіб;

$Ч_{к.с.л.}$ – середньооблікова чисельність керівників, спеціалістів, службовців, розрахована за прогресивними нормами (після удосконалення управління), осіб.

Вивільнення чисельності робітників в результаті поліпшення використання робочого часу (скорочення внутрізмінних простоїв) $E_{ч.р.}$:

$$E_{ч.р.} = \frac{П_{р.б.} - П_{р.пл.}}{100 - П_{р.пл.}} \cdot \frac{Ч_{р.}^ч}{100} \cdot Ч_{вих}, \quad (12.14)$$

де $П_{р.б.}$ і $П_{р.пл.}$ – внутрізмінні простої в базовому і плановому періоді, %;
 $Ч_{р.}^ч$ – частка робітників, на яких поширюється даний захід, в загальній кількості працівників у базовому періоді, %.

2.3. Розраховується вивільнення чисельності персоналу за певний період в результаті збільшення обсягу виробництва продукції і структурних зрушень у виробництві:

2.3.1. Вивільнення чисельності персоналу за певний період (крім основних виробничих робітників) в результаті збільшення обсягу виробництва продукції $E_{к.с.об.}$ можна обчислити:

$$E_{к.с.об.} = \frac{Ч_{б.}^i (\Delta Q - \Delta Ч_{к.с.})}{100}, \quad (12.15)$$

де $Ч_{б.}^i$ – чисельність промислово-виробничого персоналу (без основних виробничих робітників), в базовому періоді, осіб;

ΔQ – запланований ріст обсягу виробництва, %;

$\Delta Ч_{к.с.}$ – необхідне збільшення чисельності промислово-виробничого персоналу (без основних виробничих робітників), прийняте в розрахунках, у зв'язку з ростом обсягу виробництва, %.

2.3.2. Зміну чисельності робітників за рахунок структурних зрушень у виробництві $E_{ч.стр.}$ можна знайти з розрахунку:

$$E_{ч.стр.} = \frac{(t_{б.}^i - t_{пл.}^i) \cdot Q_{пл.}}{T_{эф.} \cdot K_{в.л.}}, \quad (12.16)$$

де $t_{б.}^i$ і $t_{пл.}^i$ – трудомісткість однієї тисячі гривень продукції відповідно в базовому і плановому періодах, н-год.;

$Q_{пл.}$ – обсяг випуску продукції в плановому періоді, тис.грн.

2.3.3. Вивільнення чисельності робітників за певний період в результаті збільшення частки кооперованих поставок $E_{ч.к.л.}$ розраховують так:

$$E_{ч.к.л.} = \left(1 - \frac{100 - П_{к.пл.}}{100 - П_{к.б.}} \right) \cdot Ч_{р.б.}, \quad (12.17)$$

де $П_{к.б.}$ і $П_{к.пл.}$ – частка кооперованих поставок відповідно в базовому і плановому періодах, %.

$Ч_{р.б.}$ – чисельність робітників у базовому періоді, осіб.

Загальне вивільнення чисельності персоналу $E_{ч.}$ знаходиться як сума вивільнення чисельності за всіма факторами.

3. Визначається планова чисельність персоналу з $Ч_{пл.}$:

$$Ч_{пл.} = Ч_{вих} - E_{ч.}, \quad (12.18)$$

4. Розраховується рівень продуктивності праці (виробіток на одного працівника) в плановому періоді $B_{пл.}$:

$$B_{пл.} = \frac{Q_{пл.}}{Ч_{пл.}}, \quad (12.19)$$

5. Визначається приріст продуктивності праці в плановому періоді $\Delta B_{пл.}$ (у відсотках):

$$\Delta B_{пл.} = \frac{E_{ч.}}{Ч_{вих} - E_{ч.}} \cdot 100, \quad (12.20)$$

або

$$\Delta B_{пл.} = \frac{B_{пл.}}{B_{б.}} \cdot 100 - 100. \quad (12.21)$$

6. Розраховується частка приросту обсягу продукції за рахунок росту продуктивності праці $\Delta Q_{пл.}$ (у відсотках):

$$\Delta Q_{пл.} = 100 - \frac{\Delta Ч}{\Delta Q} \cdot 100, \quad (12.22)$$

де $\Delta Ч$ – приріст чисельності персоналу, %;

ΔQ – загальний приріст обсягу продукції, %.

12.4. Організаційні основи оплати праці

Важливим елементом економіки підприємства, за допомогою якого здійснюється взаємозв'язок і взаємоув'язка трудових і усіх інших показників господарської діяльності, є оплата праці.

Заробітна плата є основним джерелом доходів найманих працівників.

Правильна організація оплати праці не лише створює ефективні стимули до праці, підвищення її якості, продуктивності і підвищення на цій основі ефективності виробництва, а й безпосередньо впливає на соціально-економічний розвиток економіки країни та значною мірою визначає рівень життя її населення.

*** Заробітна плата** – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та результатів господарської діяльності підприємства.

Важлива роль заробітної плати перш за все визначається функціями, які вона повинна виконувати:

⇒ забезпечувати необхідне відтворення робочої сили (**відтворювальна функція**);

⇒ стимулювати високі результати праці, збільшення кількості та підвищення якості продукції (**стимулююча функція**);

⇒ здійснювати регулювання ринку праці, забезпечувати перерозподіл робочої сили з урахуванням потреб ринку та його кон'юнктури (**регулююча функція**);

⇒ забезпечувати об'єктивність та соціальну справедливість: однакову оплату за однакову працю (**соціальна функція**).

З метою виконання основних функцій заробітної плати організація оплати праці повинна базуватися на таких основних засадах:

➤ державне регулювання оплати праці;

➤ забезпечення відповідності між результатами праці і її оплатою;

➤ врахування результатів господарської діяльності підприємства;

➤ систематичне підвищення рівня оплати праці;

➤ врахування при оплаті праці складності і умов праці, кваліфікації працівника.

Заробітна плата складається з основної заробітної плати, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат.

*** Основна заробітна плата** – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців, спеціалістів, керівників.

*** Додаткова заробітна плата** – це винагорода за працю понад встановлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні і компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, премії,

пов'язані з виконанням виробничих завдань.

*** Інші заохочувальні і компенсаційні виплати** – це винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, інші виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

*** Співвідношення між окремими складовими, їх частка в загальній сумі характеризують структуру заробітної плати.**

На промислових підприємствах України протягом останніх років в загальній сумі середньомісячного заробітку персоналу 65-70% складає основна заробітна плата і 30-35% – додаткова заробітна плата та інші заохочувальні і компенсаційні виплати.

Таке співвідношення не є оптимальним і свідчить про недостатню стимулюючу роль основної заробітної плати.

Удосконалення структури заробітної плати повинно бути спрямоване на збільшення частки основної заробітної плати (оплати за тарифними ставками, відрядними розцінками та посадовими окладами) на основі посилення зацікавленості кожного працівника у підвищенні результативності своєї праці.

Увага!

Головними визначальними принципами організації оплати праці є: врахування результатів праці працівника, його реального вкладу в загальні результати діяльності підприємства; забезпечення стабільного зростання заробітної плати при випереджуючих темпах росту продуктивності праці; врахування рівня кваліфікації працівника, складності виконуваних робіт та умов праці.

Правильна організація оплати праці може бути забезпечена на основі застосування тарифної системи, науково обґрунтованих норм праці, а також певних форм і систем заробітної плати.

Тарифна система – це сукупність нормативних матеріалів, які визначають особливості праці окремих категорій і груп працівників, пов'язаних із її складністю і кваліфікацією працівника, а також галузеві особливості. Тарифна система служить основою для встановлення відповідності між нормами праці і її оплатою.

Нормування праці забезпечує встановлення необхідних витрат праці на виконання трудових операцій у вигляді науково обґрунтованих норм праці (норм часу, норм виробітку, норм обслуговування, нормо-завдань), застосування яких є необхідною передумовою забезпечення

ефективного використання трудового потенціалу і робочого часу. Діючі на підприємствах норми повинні бути прогресивними, науково обґрунтованими, враховувати сучасний рівень техніки, технології і організації виробництва, а також передові методи і прийоми праці, нормальну інтенсивність праці.

Норма праці являє собою змінну величину, яка залежить від організаційних і технічних умов виробництва: технологічного процесу, режиму роботи устаткування, форм організації праці, організації робочого місця. Норми залишаються науково обґрунтованими до тих пір, поки ці умови незмінні. При зміні організаційно-технічних умов виробництва виникає необхідність в перегляді норм і заміні їх новими, більш прогресивними.

Перегляд норм необхідний для обґрунтованого регулювання заробітної плати. Частину економії від перегляду норм можна використовувати для преміювання робітників і інших категорій працівників. При цьому слід мати на увазі: щоб премії не втратили своєї стимулюючої ролі, розмір коштів, виділених на преміювання (в розрахунку на кожну переглянута норму), не повинен перевищувати різницю між діючою раніше і новою розцінкою.

Увага!

Вдосконалення організації оплати праці в умовах ринкових відносин нерозривно пов'язано з нормуванням праці. Відсутність належного нормування праці призвело до втрати зв'язку заробітної плати з кінцевими результатами праці. Науково обґрунтовані прогресивні норми праці сприяють використанню наявних на підприємстві резервів виробництва і дальшому підвищенню продуктивності праці.

12.5. Механізм регулювання оплати праці

Важливою складовою системи організації оплати праці є її державне та договірне регулювання.

Метою державного регулювання заробітної плати є створення умов для виконання заробітною платою її основних функцій, перш за все відтворювальної і соціальної. Державна політика оплати праці спрямована передовсім на реалізацію права найманого працівника на отримання заробітної плати, розмір якої забезпечував би йому і його сім'ї належний життєвий рівень, та на дотримання об'єктивності і соціальної

справедливості.

Відповідно до Закону України “Про оплату праці”, держава здійснює регулювання оплати праці працівників підприємств усіх форм власності шляхом встановлення: розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій; умов і розмірів оплати праці працівників бюджетних установ і організацій; умов і розмірів оплати праці керівників державних підприємств; рівня оподаткування доходів працівників.

*** Мінімальна заробітна плата** – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи).

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою для підприємств усіх форм власності і господарювання на усій території України. Вона встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів, як правило, один раз на рік при затвердженні Державного бюджету України з урахуванням пропозицій, вироблених у процесі переговорів представників професійних спілок та організацій роботодавців і підприємців, які об'єдналися для ведення переговорів і укладання Генеральної угоди.

Увага!

Мінімальна заробітна плата встановлюється в розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

Мінімальна заробітна плата фіксує нижню межу розміру оплати праці. До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки, інші заохочувальні та компенсаційні виплати.

Крім мінімальної заробітної плати держава встановлює *інші норми і гарантії в оплаті праці*.

До **норм оплати праці** належать: оплата за роботу в надурочний час, у святкові, неробочі і вихідні дні, у нічний час; за час простою, що мав місце не з вини працівника; при виготовленні продукції, що виявилася браком не з вини працівника; працівників, молодших вісімнадцяти років при скороченій тривалості їх щоденної роботи тощо.

Державні гарантії в оплаті праці передбачають оплату: щорічних відпусток; за час виконання державних обов'язків; для працівників, направлених на підвищення кваліфікації, на обстеження в медичний заклад; при переведенні за станом здоров'я на легшу нижчеоплачувану

роботу; для переведених тимчасово на іншу роботу у зв'язку з виробничою необхідністю; для вагітних жінок і жінок, які мають дітей віком до трьох років, переведених на легшу роботу; при різних формах виробничого навчання, перекваліфікації або навчання інших спеціальностей; для донорів тощо. Встановлюються також гарантії та компенсації працівникам у разі переїзду на роботу до іншої місцевості; службових відряджень тощо

Норми і гарантії, передбачені Законом України “Про оплату праці” та Кодексом Законів про працю України, є *мінімальними державними гарантіями*.

Держава здійснює регулювання заробітної плати і шляхом встановлення *міжгалузевих співвідношень в оплаті праці* працівників державних підприємств, установ і організацій залежно від складності праці по галузях народного господарства.

Законом України “Про оплату праці” визначені сфери державного і договірної регулювання оплати праці.

Договірне регулювання оплати праці працівників підприємств здійснюється на основі системи угод, що укладаються в державному (генеральна угода), галузевому (галузева угода), регіональному (регіональна угода) та виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України “Про колективні договори і угоди”.

Генеральна угода укладається між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців, з однієї сторони, та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями, з другої сторони.

Предметом генеральної угоди у сфері оплати праці є:

➤ *розміри підвищення рівня середньої заробітної плати в національній економіці;*

➤ *мінімальні тарифні ставки робітника I розряду;*

➤ *перелік видів і мінімальні розміри доплат і надбавок до тарифних ставок, окладів і посадових окладів працівників об'єднань, підприємств і організацій, що мають міжгалузевий характер;*

➤ *оптимальні співвідношення в структурі заробітної плати;*

➤ *взаємні зобов'язання сторін щодо виконання угоди.*

Положення Генеральної угоди поширюються на підприємства та установи усіх форм власності, діють безпосередньо і є обов'язковими як мінімальні гарантії для застосування при укладенні галузевих і регіональних угод, колективних договорів на підприємствах, в організаціях.

12.6. Тарифна система оплати праці

Основою формування та диференціації розмірів заробітної плати є тарифна система.

Вона застосовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки.

Тарифна система дозволяє установити по кожному виду робіт постійні і однакові умови оплати, правильні співвідношення в оплаті різних видів праці, оскільки враховує різницю між працею кваліфікованих і некваліфікованих працівників, а також умови праці. Ця система гарантує працівникові певний мінімум заробітної плати і враховує при цьому особливості галузей, складність праці в них.

Основними елементами тарифної системи є: *⇒ тарифні сітки, ⇒ тарифні ставки, ⇒ схеми посадових окладів, ⇒ тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).*

Тарифна сітка – це сукупність тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Вона встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різних кваліфікацій. Для робітників різних галузей промисловості встановлена шестирозрядна (в деяких галузях – восьми розрядна) тарифна сітка з діапазоном (співвідношенням тарифних коефіцієнтів крайніх розрядів) 1:2.

Тарифний розряд характеризує рівень кваліфікації робітника. Тарифний коефіцієнт кожного розряду показує, в скільки раз тарифна ставка даного розряду вища від тарифної ставки першого розряду, для якого встановлюється тарифний коефіцієнт, рівний 1.

Тарифна ставка визначає розмір оплати праці робітника за одиницю часу (годину, день, місяць). Тарифна ставка робітника I розряду встановлюється в розмірі, що перевищує законодавчо встановлену величину мінімальної заробітної плати. Тарифні ставки інших розрядів розраховуються множенням тарифної ставки першого розряду на тарифний коефіцієнт відповідного розряду.

На підприємствах окремих галузей застосовуються декілька видів тарифних ставок, диференційованих залежно від форми оплати праці (відрядна чи почасова) і з врахуванням умов праці. Для робітників, праця яких оплачується за відрядною формою (для відрядників) встановлюються вищі тарифні ставки порівняно з робітниками, оплата праці яких провадиться за почасовою (погодинною) формою, що обумовлено вищою інтенсивністю праці робітників-відрядників.

Єдина тарифна сітка оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями та посадами.

Тарифні розряди	Тарифні коефіцієнти		Тарифні розряди	Тарифні коефіцієнти		
	I група	II група		I група	II група	III група
1	1	1	9	2,26	2,16	–
2	1,12	1,06	10	2,49	2,37	–
3	1,25	1,18	11	2,74	2,61	–
4	1,39	1,32	12	3,01	2,92	2,83
5	1,54	1,47	13	3,31	3,21	3,11
6	1,70	1,62	14	3,64	3,53	3,42
7	1,87	1,78	15	4,01	3,88	3,76
8	2,06	1,96	–	–	–	–

Установлюються також три групи тарифних ставок (для робітників-відрядників і погодинників) з урахуванням умов праці: для робіт з нормальними умовами праці, для робіт з важкими і шкідливими та для робіт з особливо важкими і особливо шкідливими умовами праці. Порівняно зі ставками першої групи у другій вони вищі (залежно від галузі) на 4-12 %, а в третій на – 16-24 %.

Тарифна сітка і мінімальні розміри годинних тарифних ставок робітників встановлюються галузевими угодами. Приклад тарифної сітки і тарифних ставок робітників деяких галузей наведено в таблиці 12.1.

Для робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями і посадами застосовуються Єдині тарифні умови оплати праці. Єдина тарифна сітка оплати праці цих категорій працівників затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 02.02.1993р. № 74 “Про єдині тарифні умови оплати праці робітників і службовців за загальними (наскрізними) професіями та посадами” (таблиця 12.2).

Таблиця 12.1.

Мінімальні гарантовані розміри годинних тарифних ставок робітників підприємств харчової і переробної промисловості за видами робіт, виробництв, галузей діяльності та коефіцієнти міжтарифних співвідношень.

Види робіт, виробництв, галузей, підгалузей	Розряди робіт						Коефіцієнти співвідношення розмірів тарифних ставок робітників I розряду
	1	2	3	4	5	6	
Кондитерська, олійно-жирова, парфюмерно-косметична, спиртова, лікєро-горілчана, м'ясна	1,43	1,59	1,9	2,22	2,55	2,86	1,0
Хлібопекарська	1,52	1,69	2,02	2,36	2,71	3,04	1,06
Машинобудування	1,52	1,69	2,02	2,36	2,71	3,04	1,06
Будівельні, будівельно-монтажні та ремонтно-будівельні роботи	1,79	1,99	2,38	2,77	3,19	3,58	1,25
Торгівля і громадське харчування	1,43	1,59	1,9	2,22	2,55	2,86	1,0
Міжрозрядні тарифні коефіцієнти	1,0	1,11	1,33	1,55	1,78	2,0	

Єдина тарифна сітка складається з 15 тарифних розрядів; максимальний діапазон тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,01. Для різних категорій працівників установлений відповідний діапазон розрядів: для робітників – з 1 по 11, для службовців – з 3 по 11, для керівників і спеціалістів – з 6 по 15. Кожному, з другого по одинадцятий, тарифному розряду відповідає дві групи, а з дванадцятого по п'ятнадцятий – три групи тарифних коефіцієнтів. Виходячи з цих груп для кожного тарифного розряду встановлюється відповідно два або три фіксованих розміри тарифних ставок (окладів). Встановлення на підприємствах, в установах, організаціях конкретних розмірів фіксованих тарифних ставок (окладів) працівникам одного розряду здійснюється з урахуванням результатів роботи.

З 01.01.2003 р. впроваджена Єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери.

Єдина тарифна сітка працівників бюджетної сфери включає 25 розрядів з діапазоном тарифних коефіцієнтів від 1 до 4,51. Для робітників встановлений діапазон розрядів – від 1 до 8.

Посадові оклади (тарифні ставки) за розрядами Єдиної тарифної сітки визначаються шляхом множення окладу (ставки) першого тарифного розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

Для державних підприємств, установ і організацій установлені міжгалузеві співвідношення в оплаті праці працівників у вигляді коефіцієнтів співвідношення до мінімальної заробітної плати мінімальних тарифних ставок для їх диференціації за видами виробництв, робіт і

діяльності залежно від складності праці. Діапазон коефіцієнтів за галузями народного господарства складає: мінімальний – 1,02;1,08, максимальний – 2,36;3,52.

Схеми посадових окладів – перелік назв посад працівників і розмірів їх місячних окладів, які застосовуються для оплати праці керівників, спеціалістів, службовців, а також робітників деяких професій.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики, представлені у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД), – це систематизований перелік робіт і професій робітників народного господарства. В ЄТКД приводяться характеристики робіт і вимоги, які висуваються до робітників, що їх виконують. В ньому вказано число кваліфікаційних розрядів за кожною професією, на кожному з них розроблена спеціальна кваліфікаційна характеристика. ЄТКД служить для визначення складності виконуваних робіт і віднесення їх до того чи іншого тарифного розряду. На основі вимог ЄТКД встановлюються професії робітників і відповідні кваліфікаційні (тарифні) розряди.

Складність виконуваних робіт визначається тарифним (кваліфікаційним) розрядом.

Середній тарифний розряд робіт $P_{p.c}$ розраховують за формулою

$$P_{p.c} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{p.i} \cdot t_i}{\sum_{i=1}^n t_i} \quad (12.23)$$

де $P_{p.i}$ – розряди і-тих робіт;

t_i – трудомісткість робіт і-ого розряду, нормо-год.;

i – число розрядів від першого до n .

12.7. Форми та системи заробітної плати

На промислових підприємствах застосовують дві основні форми оплати праці робітників: \Leftrightarrow відрядна і \Leftrightarrow почасова. При застосуванні відрядної форми за основу для визначення величини заробітку робітника береться кількість виготовленої ним продукції і його кваліфікація (тарифний розряд). За кожен одиницю продукції встановлюється певний розмір оплати – відрядна розцінка.

При почасовій формі праця робітника оплачується в залежності від відпрацьованого ним часу і тарифного розряду.

В залежності від конкретних умов виробництва застосовуються різні системи оплати праці.

Системи відрядної форми:

- пряма відрядна;
- відрядно-преміальна;
- відрядно-прогресивна;
- непряма відрядна;
- акордна;
- акордно-преміальна.

Системи почасової форми:

- проста почасова;
- почасово-преміальна;
- за посадовими окладами.

Розрахунок заробітку робітника при застосуванні прямої відрядної системи $Z_{п.відр.}$ здійснюється за формулою:

$$Z_{п.відр.} = \sum_{i=1}^n P_i \cdot N_{\phi i}, \quad (12.24)$$

P_i – відрядна розцінка за виготовлення одиниці продукції i -ого виробу, грн.;

$N_{\phi i}$ – кількість одиниць продукції i -ого виду, виготовлених робітником за зміну (місяць);

n – кількість видів виробів.

$$P_i = t_{ум i} \cdot C_z \quad \text{або} \quad P_i = \frac{C_d}{H_{ei}}, \quad (12.25)$$

де $t_{ум i}$ – норма часу на виготовлення одиниці i -ого виду продукції, год.

C_z – годинна тарифна ставка відповідного розряду, грн.;

C_d – денна тарифна ставка робітника відповідного розряду, грн.;

H_{ei} – норма виробітку продукції i -ого виду за зміну, одиниць.

При застосуванні відрядно-преміальної системи заробіток робітника $Z_{в.прем.}$ складається з заробітку при прямій відрядній системі $Z_{п.відр.}$ та преміальних доплат $D_{пр.}$ за досягнення певних результатів у роботі:

$$Z_{в.прем.} = Z_{п.відр.} + D_{пр.} \quad (12.26)$$

Сума преміальних доплат $D_{пр.}$ обчислюється за формулою:

$$D_{пр.} = Z_{п.відр.} \times \frac{D_{в.пл} + D_{п.пл} \cdot \Pi_{п.пл}}{100}, \quad (12.27)$$

де $D_{в.пл}$ – відсоток преміальних доплат за виконання плану;

$D_{п.пл}$ – відсоток преміальних доплат за перевиконання плану;

$\Pi_{п.пл}$ – відсоток перевиконання плану, який розраховують так:

$$П_{н.пл} = \frac{N_{\phi} - N_{пл}}{N_{пл}} \cdot 100, \quad (12.28)$$

де N_{ϕ} і $N_{пл}$ – відповідно фактичний і плановий обсяг випуску продукції за місяць, облік. одиниць.

За *відрядно-прогресивної системи* заробіток робітника розраховується за диференційованими розцінками, залежно від ступеню виконання установлених норм виробітку: за виробіток в межах норми – за звичайними незмінними розцінками, а за продукцію, виготовлену понад установлену норму, – за підвищеними розцінками. Причому ці розцінки прогресивно зростають залежно від ступеню перевиконання установлених норм виробітку.

Коефіцієнт (відсоток) росту розцінки визначається за спеціально розробленою на підприємстві шкалою залежності росту її від відсотку перевиконання норм.

Величина заробітку робітника $Z_{в.прогр}$ розраховується за формулою:

$$Z_{в.прогр} = N_n \cdot P_{за} + (N_{\phi} - N_n) \cdot P_{підв.}, \quad (12.29)$$

де N_n – установлена норма виробітку продукції за зміну (місяць), одиниць;

N_{ϕ} – фактичний обсяг виробітку продукції за зміну (місяць), одиниць;

$P_{за}$ – звичайна розцінка за виготовлення одиниці продукції, грн.;

$P_{підв.}$ – підвищена розцінка за виготовлення одиниці продукції, грн.

Непряма відрядна система застосовується для оплати праці допоміжних робітників, які обслуговують основних робітників і значною мірою впливають на їх виробіток. При її застосуванні робітникові нараховується заробіток не за результатами його виробітку, а за результатами праці основних робітників, яких він обслуговує:

$$Z_{н.в} = \sum_{i=1}^n N_{\phi i} \cdot P_{н.в.і}, \quad (12.30)$$

де $Z_{н.в}$ – заробіток допоміжного робітника, грн.;

$N_{\phi i}$ – фактично виготовлена кількість продукції i -им основним робітником за зміну (місяць), одиниць;

$P_{н.в.і}$ – непряма відрядна розцінка при обслуговуванні i -го основного робітника, грн.

$$P_{н.в.і} = \frac{C_d}{n \cdot N_{пл.і}}, \quad (12.31)$$

де C_d – денна тарифна ставка допоміжного робітника, грн.;

n – кількість основних робітників, які обслуговуються допоміжними робітниками;

$N_{пл.і}$ – плановий випуск продукції i -им основним робітником, одиниць.

Суть *акордної системи* полягає в тому, що робітникові чи групі (бригаді) робітників установлюється загальна сума заробітку за весь заздалегідь обумовлений комплекс робіт з визначенням кінцевого строку його виконання. Така система оплати праці може застосовуватися при виконанні термінових робіт (наприклад, при виконанні аварійних ремонтів устаткування, демонтажі устаткування), при виготовленні високохудожніх виробів за спеціальними замовленнями, а також на малих підприємствах, де відсутній розподіл праці і робітник виконує комплекс операцій.

Акордно-преміальна система включає суму заробітку за комплекс робіт і премії за своєчасне (дострокове) і якісне виконання роботи.

Системи відрядної форми оплати праці робітників можуть застосовуватися в двох різновидностях: індивідуальної і колективної (бригадної) оплати. За *індивідуальної оплати* заробіток робітника розраховується в залежності від результатів його індивідуальної праці.

За *колективної (бригадної) оплати* праця робітників оплачується за кінцевими результатами спільної роботи бригади: спочатку розраховується заробіток всієї бригади на основі бригадних (колективних) розцінок, потім цей заробіток розподіляють між членами бригади з врахуванням трудової участі і розряду.

Бригадну відрядну розцінку $P_{бр}$ визначають за формулою:

$$P_{бр} = \sum_{i=1}^n C_{zi} \cdot \mathcal{U}_{pi} \cdot t_{ум.і}, \quad (13.32)$$

де n – число розрядів робітників у бригаді;

C_{zi} – годинна тарифна ставка i -го розряду, грн.;

\mathcal{U}_{pi} – число робітників i -го розряду в бригаді;

$t_{ум.і}$ – норма часу на виготовлення одиниці продукції або виконання одиниці роботи i -го розряду, нормо-год.

Відрядний місячний заробіток бригади $Z_{в.бр}$ розраховують шляхом множення кількості одиниць продукції, виготовленої бригадою за місяць, на бригадну розцінку.

Відрядний заробіток кожного члена бригади $Z_{в.і}$ можна визначити одним з методів:

1. *Метод годино-коефіцієнтів*. Застосовується тоді, коли всі члени бригади працюють за однакових умов праці.

Відрядний заробіток кожного члена бригади розраховують в такій послідовності:

а) визначають загальну кількість годино-коефіцієнтів Γ_k , відпрацьованих бригадою за місяць:

$$\Gamma_k = \sum_{i=1}^n T_{\phi i} \cdot K_{mi}, \quad (12.33)$$

де $T_{\phi i}$ – фактична кількість годин, відпрацьованих i -им робітником, год.;
 K_{mi} – тарифний коефіцієнт розряду i -го робітника;
 n – кількість робітників у бригаді, чол.

б) розраховують величину бригадного заробітку Z_{z-k} , яка припадає на один годино-коефіцієнт:

$$Z_{z-k} = \frac{Z_{в.бр.}}{\Gamma_k} \quad (12.34)$$

в) обчислюють відрядний заробіток кожного члена бригади:

$$Z_{ei} = T_{\phi i} \cdot K_{mi} \cdot Z_{z-k} \quad (12.35)$$

2. Метод трудової участі робітника.

Відрядний місячний заробіток кожного члена бригади $Z_{в.i}$ визначають за формулою:

$$Z_{в.i} = \frac{Z_{в.бр.}}{Z_{тар.бр.}} \cdot Z_{тар.p.i}, \quad (12.36)$$

де $Z_{тар.бр.}$ – загальний тарифний місячний заробіток бригади, грн.;

$Z_{тар.p.i}$ – місячний тарифний заробіток i -го робітника, грн.

Величина $Z_{тар.бр.}$ визначається як сума місячних тарифних заробітків кожного робітника:

$$Z_{тар.бр.} = \sum_{i=1}^n C_{zi} \cdot T_{\phi i}, \quad (12.37)$$

Почасова оплата праці робітників здійснюється за годинними (або денними) тарифними ставками відповідного розряду з встановленням нормативних завдань на зміну або за місячними окладами.

При простій почасовій оплаті праці заробіток робітника $Z_{п.поч.}$ визначається множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду C_z (грн.) на фактично відпрацьований час T_{ϕ} (в годинах):

$$Z_{п.поч.} = C_z \cdot T_{\phi}. \quad (12.38)$$

За *почасово-преміальної системи* робітникові крім заробітку, нарахованого за простою почасовою системою $Z_{п.поч.}$, виплачується премія за досягнення певних результатів:

$$Z_{поч-прем.} = C_z \cdot T_{\phi} \cdot \left(1 + \frac{P_p}{100}\right), \quad (12.39)$$

де C_z – годинна тарифна ставка робітника-погодинника, грн.;

T_{ϕ} – число годин, відпрацьованих робітником за місяць, год.;

P_p – відсоток преміальних доплат до простої почасової оплати.

Система оплати робітників за *посадовими окладами* (за місяць) є різновидністю почасово-преміальної системи. Застосовується для оплати праці робітників, робота яких має стабільний характер (прибиральники, комірники, ліфтери).

За посадовими окладами оплачується і праця керівників, спеціалістів та службовців підприємств.

В ринкових умовах господарювання знаходить поширення і *безтарифна система оплати* праці. За безтарифної системи заробітна плата всіх працівників (від директора до робітника) складає *частку працівника у фонді оплати праці* підприємства (або його структурного підрозділу).

Фактична величина заробітку кожного працівника залежить від ряду факторів:

⇒ *кваліфікаційного рівня працівника (виражається певною сумою балів);*

⇒ *коефіцієнта трудової участі;*

⇒ *фактично відпрацьованого часу.*

Кваліфікаційний рівень і коефіцієнт трудової участі працівника затверджуються Радою трудового колективу з врахуванням індивідуальних характеристик працівника і можуть періодично переглядатися.

Заробіток працівників при безтарифній системі розраховується в такій послідовності:

1. Визначається кількість балів B_p зароблених кожним працівником підрозділу (цеху, дільниці, бригади):

$$B_i = K_p \cdot T_{\phi} \cdot KTV, \quad (12.40)$$

де K_p – кваліфікаційний рівень, балів;

T_{ϕ} – кількість відпрацьованих людино-годин;

KTV – коефіцієнт трудової участі працівника.

2. Визначається загальна сума балів $B_{\text{заг}}$, зароблена всіма працівниками підрозділу:

$$B_{\text{заг}} = \sum_{i=1}^n B_i, \quad (12.41)$$

де n – загальна кількість працівників підрозділу.

3. Розраховується частка фонду оплати праці $\mathcal{C}_{\text{фон}}$, яка припадає на оплату одного балу:

$$\mathcal{C}_{\text{фон}} = \frac{\text{ФОП}}{B_{\text{заг}}}. \quad (12.42)$$

4. Визначається заробіток i -го працівника $Z_{\text{бі}}$:

$$Z_{\text{бі}} = \mathcal{C}_{\text{фон}} \cdot B_i \quad (12.43)$$

З розвитком ринкових відносин на підприємствах знаходить поширення *оплата праці за контрактом*. Така система передбачає укладення між роботодавцем і виконавцем на підставі чинного законодавства угоди (контракту), в якій обумовлюються умови та режим роботи, права та обов'язки сторін, рівень оплати праці, термін дії угоди і т. ін. Одним із видів оплати праці за контрактом є комісійна форма.

*** Комісійна форма оплати праці встановлює залежність заробітку працівника від одного з основних показників роботи підприємства, на величину якого справляють вплив результати трудової діяльності працівника.**

За основу при застосуванні комісійної форми оплати праці можуть бути прийняті: обсяг виробленої продукції, обсяг продажу, прибуток тощо. Величина комісійного заробітку працівника визначається за встановленим на підприємстві нормативом у відсотках до прийнятого за основу показника.

12.8. Доплати і надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу

В структурі заробітної плати працівників значну частку складають *доплати і надбавки*, які призначаються для компенсації або винагороди за відхилення від нормальних умов праці і які не враховано в тарифних ставках та посадових окладах.

Перелік основних доплат і надбавок та мінімальні розміри їх для застосування на підприємствах, в організаціях та установах, що мають

Таблиця 12.3.

Перелік доплат і надбавок до тарифних ставок і посадових окладів працівників об'єднань, підприємств і організацій, що мають міжгалузевий характер

Доплати і надбавки	Розміри доплат і надбавок
Доплати:	
За суміщення професій (посад)	доплати одному працівнику максимальними розмірами не обмежуються і визначаються наявністю одержаної економії за тарифними ставками і окладами суміщуваних посад працівників
За розширення зони обслуговування або збільшення обсягу робіт	доплати одному працівнику максимальними розмірами не обмежуються і визначаються наявністю одержаної економії за тарифними ставками і окладами, які могли б виплачуватися за умови додержання нормативної чисельності працівників
За виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника	до 100 відсотків тарифної ставки (окладу) відсутнього працівника
За роботу у важких і шкідливих та особливо важких і особливо шкідливих умовах праці	за роботу у важких і шкідливих умовах праці від 4 до 12 відсотків; за роботу в особливо важких і особливо шкідливих умовах праці від 16 до 24 відсотків тарифної ставки (посадового окладу)
За інтенсивність праці робітників	до 12 відсотків тарифної ставки
За роботу в нічний час	до 40 відсотків годинної тарифної ставки (посадового окладу) за кожну годину роботи в цей час
На період освоєння нових норм трудових затрат	підвищення відрядних розцінок до 20 відсотків; підвищення тарифних ставок до 10 відсотків
За керівництво бригадою (бригадиру, не звільненому від основної роботи)	доплата диференціюється залежно від кількості робітників
Надбавки:	
За високу професійну майстерність	диференційовані надбавки до тарифних ставок робітників: III розряду – 12 відсотків; IV розряду – 16 відсотків V розряду – 20 відсотків VI і вищих розрядів – 24 відсотки
За класність водіям легкових і вантажних автомобілів, автобусів	водіям 2-го класу – 10 відсотків, водіям 1-го класу – 25 відсотків встановленої тарифної ставки за відпрацьований водієм час.
За високі досягнення у праці	до 50 відсотків посадового окладу
За виконання особливо важливої роботи на певний термін	до 50 відсотків посадового окладу

міжгалузевий характер, устанавлюються Генеральною угодою.

В таблиці 12.3. наведено перелік і розміри доплат і надбавок, устанавлених Генеральною угодою між Кабінетом Міністрів України, всеукраїнськими об'єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб'єднаннями на 2002 – 2003 роки.

На підприємствах можуть застосовуватися, крім устанавлених Генеральною угодою, і інші доплати і надбавки до тарифних ставок і посадових окладів, які враховують специфіку галузі і особливості виробничого процесу.

Важливим фактором оплати праці працівників є застосування ефективних *преміальних систем*. При їх розробці визначальне значення має вибір показників преміювання та розміру премій для працівників різних категорій.

Найчастіше преміювання робітників основного виробництва здійснюється за системою показників:

- *ріст продуктивності праці;*
- *економія матеріальних ресурсів;*
- *поліпшення якості продукції;*
- *освоєння нової техніки і технології;*
- *скорочення (ліквідація) витрат робочого часу.*

Для працівників допоміжного виробництва і обслуговуючих господарств основними показниками преміювання є:

- ⇒ *підтримання устаткування в працездатному стані, забезпечення його безперебійної ритмічної роботи;*
- ⇒ *безперебійне забезпечення робочих місць інструментом, техоснасткою, енергією;*
- ⇒ *скорочення часу та витрат на проведення планово-запобіжних ремонтних робіт;*
- ⇒ *зниження витрат обслуговування устаткування.*

Преміювання спеціалістів, службовців підприємств здійснюється за показниками, які характеризують високі кінцеві результати роботи їх підрозділів, а також підприємства в цілому.

Важливим засобом стимулювання працівників є їх *участь у прибутках*, яка полягає в розподілі частини прибутку підприємства між його працівниками. Такий розподіл може здійснюватися в формі грошових виплат або передачі працівникам певної кількості акцій підприємства. Розміри виплат з прибутків визначаються угодою між адміністрацією і працівниками підприємства.

Форми і системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, ставки, схеми посадових окладів, умови запровадження та розміри надбавок, доплат, премій та інших заохочувальних, компенсаційних та гарантійних виплат встановлюються підприємствами самостійно у колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством, генеральною угодою, галузевими (регіональними) угодами.

Загальний фонд оплати праці підприємства складається з тарифного фонду заробітної плати робітників, різного роду доплат і надбавок та фонду оплати праці керівників, спеціалістів, службовців.

В залежності від виду доплат і надбавок, які додаються до тарифного фонду заробітної плати, розраховують годинний, денний, місячний і річний фонд оплати праці.

12.9. Мотивація трудової діяльності працівників підприємства

Важливу роль у досягненні високих результатів праці працівників підприємств відіграє мотивація їх трудової діяльності.

Під *мотивацією* розуміють сукупність причин психологічного характеру, яка пояснює поведінку людини, скеровану на досягнення певної мети.

|| * *Мотивація праці* – це цілеспрямоване спонукання працівника до високоефективної праці шляхом стабільного впливу на його потреби, інтереси, цілі.

Мотивація є складовим елементом системи управління персоналом і спрямована на досягнення особистих інтересів працівника і спільних цілей діяльності підприємства. Оскільки в основі трудової діяльності працівника лежать його потреби та інтереси, головними з яких є матеріальні, то для створення тривалих мотивів його праці необхідно створювати такі умови, за яких працівник сприймав би свою працю як джерело справедливої матеріальної винагороди, основою його професійного росту, визнання і об'єктивної оцінки його здібностей і результатів праці.

Основою мотиву трудової діяльності людини є її різноманітні потреби:

⇒ *Фізіологічні* (голод, спрага і т. ін.).

⇒ *Безпеки і захищеності.*

⇒ *Потреба в належності і любові* (належати до колективу, бути

визнаним і прийнятим ним, спілкуватися і відчувати прихильність, любов).

⇒ *Потреба поваги.*

⇒ *Пізнавальні* (потреби дізнаватися, досліджувати, розуміти, знати).

⇒ *Естетичні* (потреба порядку, краси, гармонії).

⇒ *Потреба в самоактуалізації* (реалізація своїх цілей, здібностей, розвиток особистості).

Мотивація виступає як сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, впливають на її поведінку, надають їй діяльності цілеспрямованості (досягнення особистих цілей і цілей підприємства).

Поняття “мотивація трудової діяльності” ширше від поняття “мотивація праці”.

Мотивація трудової діяльності включає мотивацію праці, мотивацію зайнятості, мотивацію до володіння засобами виробництва, мотивацію підготовки трудового процесу, мотивацію до самовдосконалення працівника і розвитку його конкурентоспроможності.

Мотивацію як процес впливу на поведінку людини факторів-мотиваторів можна розділити на 6 стадій:

1. виникнення потреби;
2. пошук способів задоволення потреби;
3. визначення цілей, напрямків дій;
4. виконання конкретних дій;
5. отримання винагороди за виконані дії;
6. задоволення потреби.

Мотивація праці працівника визначається системою його цінностей, які залежать від віку, статі, рівня самосвідомості, освіченості, вихованості, професійної підготовки, трудових стосунків тощо.

Існує *три види мотивації* трудової діяльності: ⇒ *матеріальна*, ⇒ *моральна* і ⇒ *адміністративна*.

* *Матеріальна* мотивація реалізується через систему оплати праці, участі працівників у прибутках. Крім матеріального стимулювання цей вид мотивації передбачає і застосування матеріальних санкцій (при зниженні якості продукції, допущенні браку).

* *Моральна* мотивація передбачає використання системи оцінювання заслуг, ділових якостей працівників, виховання у них почуття гордості за свою фірму, відданості їй, відчуття необхідності, потрібності їй на підприємстві.

* *Адміністративна* мотивація ґрунтується на дисципліні праці,

відповідальності працівника, використанні різних форм дисциплінарного покарання (зауваження, догана, штраф, звільнення з роботи) і дисциплінарного заохочення.

На практиці застосовуються такі методи мотивації трудової діяльності:

1. Прямі економічні:

- ▷ діючі на підприємстві форми та системи оплати праці;
- ▷ преміювання працівників за раціоналізацію та винахідництво;
- ▷ преміювання працівників за високі результати праці;
- ▷ оплата навчання;
- ▷ виплати за відсутність невиходів на роботу.

2. Непрямі економічні:

- ▷ доплати за стаж роботи;
- ▷ оплата додаткових відпусток, передбачених чинним законодавством;
- ▷ оплата путівок працівникам на лікування та відпочинок;
- ▷ пільгове харчування, користування житлом і транспортом;
- ▷ встановлення надбавок до пенсій, одноразова допомога при виході на пенсію.

3. Негрошові (соціальні):

- ▷ раціональний режим праці, гнучкі графіки роботи;
- ▷ забезпечення високого рівня охорони праці;
- ▷ підвищення змістовності, привабливості праці;
- ▷ підвищення по службі;
- ▷ участь в управлінні виробництвом, в розподілі прибутків.

Створення на підприємстві дієвої системи мотивації повинно базуватися на таких основних принципах:

- ⇒ добір працівників, формування гармонійного виробничого колективу;
- ⇒ сприйняття працівника як особистості, повага до особистості, її потреб і інтересів;
- ⇒ створення безпечних, комфортних умов праці;
- ⇒ забезпечення здорового психологічного мікроклімату у колективі, вдосконалення взаємовідносин між працівниками;
- ⇒ створення умов та надання однакових можливостей для професійного росту працівників;
- ⇒ застосування об'єктивних критеріїв оцінки працівника;
- ⇒ забезпечення відповідності винагороди працівника результатам його праці;
- ⇒ справедливий розподіл доходів, участь працівників у прибутках;
- ⇒ залучення працівників до управління виробництвом;
- ⇒ забезпечення підтвердження необхідності працівника на підприємстві не лише матеріально, а й морально; соціальна захищеність працівника;

⇒ турбота про соціальний розвиток колективу.

Системи мотивації, як складові частини сучасних систем управління персоналом, базуються на розумінні працівника як головної рушійної сили виробництва. Основою роботи з персоналом має бути не просто мотивація до високопродуктивної праці, а розвиток трудового потенціалу підприємства, підвищення конкурентоспроможності персоналу, комплексна мотивація трудової діяльності.

Резюме

- ① *Продуктивність праці – показник, що характеризує ефективність витрат праці – залежить від багатьох факторів, головними з яких є технічні, організаційні, економічні, соціальні.*
- ② *Найбільш вживаним, універсальним показником продуктивності праці є вартісний – виробіток продукції на одного працюючого. Однак для забезпечення точності вимірювання продуктивності праці з допомогою цього показника слід враховувати вплив на його величину цінового фактора.*
- ③ *Система оплати праці на підприємстві повинна бути гнучкою, стимулювати ріст продуктивності праці, підвищення якості продукції, забезпечувати нормальне відтворення робочої сили.*
- ④ *Рівень оплати праці повинен бути диференційованим залежно від результатів праці, кваліфікації працівника, важливості і складності роботи.*
- ⑤ *Керівник підприємства за погодженням з профспілковим комітетом вибирає форми і системи оплати праці, які в найбільшій мірі відповідають умовам виробництва і стимулюють працівника до високих результатів праці.*
- ⑥ *Рушійною силою, яка стимулює людину до високоєфективної праці, є мотивація. Для її дієвості на підприємстві необхідно створювати систему мотивації як складову частину системи управління персоналом, яка повинна ґрунтуватися на розумінні працівника як головної продуктивної сили, як об'єкт постійної турботи керівництва.*
- ⑦ *Мотивація праці охоплює різноманітні методи і способи і не обмежується лише матеріальними виплатами, а й передбачає використання негрошових (соціальних) заходів, способів морального стимулювання праці.*



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Які показники використовуються для вимірювання продуктивності праці? Сфера їх застосування.
2. Як розрахувати трудомісткість продукції?
3. Як розрахувати ріст продуктивності праці?
4. Назвіть резерви і фактори росту продуктивності праці.
5. Розкрийте суть оплати праці та структуру заробітної плати.
6. Як здійснюється державне регулювання оплати праці?
7. Що таке “тарифна система”, з яких елементів вона складається і для чого потрібна?
8. Розкрийте суть форм і систем оплат праці, їх особливості та сфери застосування.
9. В чому полягає суть безтарифної системи оплати праці?
10. Які основні надбавки і доплати до заробітної плати застосовуються на підприємствах?
11. Як оплачується праця керівників, спеціалістів та службовців на підприємствах?
12. Які складові входять до фонду оплати праці на підприємстві?
13. Поясніть суть і необхідність мотивації праці.
14. Які методи мотивації застосовують на підприємствах?
15. На яких принципах базуються сучасні системи мотивації праці?



Завдання, вправи, тести

1. Показники, які характеризують результативність праці, її ефективність – це:
 - а) чисельність персоналу;
 - б) продуктивність праці;
 - в) трудомісткість продукції.
2. Які показники продуктивності праці визначаються прямим методом?
 - а) трудомісткість продукції;
 - б) виробіток одного працівника;
 - в) виробіток одного робітника.
3. Як визначають виробіток одного працівника за рік?
 - а) відношенням обсягу виробленої за рік продукції до числа працівників;
 - б) відношенням обсягу виробленої за рік продукції до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу;
 - в) відношенням обсягу виробленої за рік продукції до числа днів у році.

4. Заробітна плата – це:

- а) винагорода, яку роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу;
- б) прожитковий мінімум;
- в) вартісна величина межі малозабезпеченості.

5. Мінімальна заробітна плата – це:

- а) прожитковий мінімум працівника;
- б) вартісна величина межі малозабезпеченості;
- в) встановлений державою розмір заробітної плати, нижче якого не може провадитися оплата праці працівника.

6. Відрядна форма оплати праці – це:

- а) форма оплати за кількістю виготовленої робітником продукції і його кваліфікацією;
- б) форма оплати за відпрацьованим робітником часом і його кваліфікацією;
- в) форма оплати за встановленими нормами виробітку.

7. Почасова форма оплати праці – це:

- а) форма оплати, за якою заробіток робітника розраховується в залежності від кількості виробленої ним продукції і його кваліфікації;
- б) форма оплати, за якою основою розрахунку заробітку робітника є відпрацьований ним час і його розряд;

8. Розцінка – це:

- а) величина оплати праці за одиницю часу;
- б) величина оплати за одиницю (облікову одиницю) виробленої продукції;
- в) величина заробітку робітника за день.

9. Тарифна система – це:

- а) сукупність нормативів для визначення кваліфікації працівника;
- б) сукупність нормативних матеріалів для врахування в оплаті праці, складності роботи та умов праці;
- в) систематизована сукупність тарифних ставок і тарифних розрядів.

10. Тарифна сітка – це:

- а) сукупність тарифних розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів;
- б) шкала відповідності тарифних ставок кваліфікації робітника;
- в) сукупність тарифних ставок відповідних розрядів робітника.

11. Тарифна ставка – це:

- а) величина оплати праці за одиницю часу;
- б) величина оплати праці за одиницю виробленої продукції;
- в) розмір основної заробітної плати працівника.

12. Надбавки і доплати до тарифних ставок призначаються для:

- а) преміювання працівників за кількісні і якісні показники роботи;
- б) компенсації або винагороди за відхилення від нормальних умов праці;
- в) стимулювання високоефективної праці.

СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

13.1. Класифікація витрат підприємства та концепція собівартості продукції.

13.2. Склад витрат за економічними елементами.

13.3. Склад витрат за калькуляційними статтями собівартості продукції.

13.4. Методичні основи калькулювання собівартості продукції.

СУТТЕВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ можливі аспекти використання терміну “витрати”;
- ☞ класифікаційні ознаки та характерні особливості різних груп витрат;
- ☞ тлумачення поняття собівартості як суми витрат;
- ☞ підходи до групування витрат за економічними елементами та калькуляційними статтями;
- ☞ принципи розподілу непрямих витрат;
- ☞ методику формування собівартості продукції.

- ☞ розрізняти умови віднесення затрат на придбання ресурсів до активів і витрат поточного періоду;
- ☞ класифікувати витрати підприємства внаслідок звичайної діяльності та надзвичайних подій;
- ☞ розрізняти види собівартості за часовим і просторовим аспектом витрат;
- ☞ групувати операційні витрати за їх економічним змістом;
- ☞ групувати витрати залежно від напрямів і місця використання ресурсів;
- ☞ визначати прийнятну базу розподілу непрямих витрат на собівартість одиниці продукції.

- | | |
|-----------------------------|-------------------------------------|
| • поточні витрати | • виробнича і повна собівартість |
| • операційні витрати | • калькулювання собівартості |
| • витрати періоду | • калькуляційна стаття собівартості |
| • змінні й постійні витрати | • кошторис непрямих витрат |
| • прямі й непрямі витрати | |
| • об'єкт і період витрат | |

13.1. Класифікація витрат підприємства та концепція собівартості продукції

Термін “*витрати*” може застосовуватись у різних значеннях. Залежно від контексту під витратами розуміють *видатки* (англ. *cost*), *затрати* (англ. *expenditure*), *витрати* (англ. *expense*) і *виплати* (англ. *disbursement*).

- * **Видатки** (*вартість*) є грошовим виміром ресурсів підприємства, що використовуються із будь-якою метою.
- * **Затрати** періоду дорівнюють вартості всіх ресурсів, придбаних підприємством в цьому періоді.
- * **Витрати** періоду зумовлені вибуттям ресурсів і зменшують нерозподілений прибуток підприємства цього періоду.
- * **Виплати** пов'язані з оплатою ресурсів підприємства грошовими коштами.

Ресурси, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких, як очікується, призведе до отримання економічних вигід у майбутньому, є **активами**.

До **оборотних активів** належать грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи дванадцяти місяців з дати балансу. **Операційний цикл** – це проміжок часу між придбанням ресурсів (запасів) для здійснення діяльності та отриманням коштів (або інших видів компенсації) від реалізації виробленої з них продукції (товарів, робіт, послуг). Всі активи, що не є оборотними, відносяться до **необоротних активів**.

* **Активи** – це неперенесена вартість, тобто вартість ресурсів, які ще знаходяться у розпорядженні підприємства. Затрати на придбання ресурсів можуть бути віднесені до активів, якщо існує потенційна

можливість отримання підприємством грошових коштів від використання ресурсів у майбутньому періоді. У протилежному випадку такі затрати списуються з активів підприємства, тобто відносяться до витрат. Витратами є вартість ресурсів (видатки), використаних для отримання доходу (виручки) від реалізації протягом поточного періоду (перенесена на реалізовану продукцію, роботи, послуги вартість ресурсів), а також видатки діяльності підприємства, які відносяться до поточного періоду, але не пов'язані з дохідними операціями поточного чи майбутніх періодів (наприклад, для промислового підприємства – це всі невиробничі витрати), та видатки, не пов'язані з діяльністю підприємства поточного періоду або очікуваними доходами в майбутньому періоді (наприклад, зменшення вартості ресурсів внаслідок псування, крадіжок, морального старіння тощо).

Окрім *часового аспекту*, зумовленого віднесенням витрат до певного періоду, існує *просторовий аспект* витрат, який характеризує їх належність до певного об'єкта. Об'єктом віднесення витрат (об'єктом витрат) може бути ⇒ *підприємство в цілому*; ⇒ *організаційний підрозділ підприємства (центр відповідальності, тобто місце виникнення витрат)*; ⇒ *вид діяльності підприємства*; ⇒ *продукція (виріб), робота, послуга* тощо.

Витрати підприємства можуть виникати внаслідок провадження звичайної (*операційної, фінансової й інвестиційної*) діяльності підприємства та *надзвичайних подій*.

- * **Операційною** є основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не належать до фінансової чи інвестиційної діяльності.
- * **Основною** визнається діяльність, пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства. Основна діяльність класифікується за галузями та видами економічної діяльності.
- * **Фінансова діяльність** – це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства, наприклад, емісія корпоративних прав (акцій), викуп акцій власної емісії, виплата дивідендів, отримання позик та їх погашення.
- * **Інвестиційна діяльність** зумовлена придбанням і реалізацією *необоротних активів*, а також *короткострокових фінансових інвестицій*, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів, наприклад, придбання (виготовлення власними силами) та продаж

основних засобів і нематеріальних активів; здійснення (придбання) та повернення (продаж) довгострокових і короткострокових фінансових інвестицій; надання позик фізичним і юридичним особам.

До надзвичайних подій можна віднести стихійне лихо (повінь, землетрус тощо), експропріацію активів підприємства.

Класифікація витрат підприємства за різними ознаками наведена в табл. 13.1.

Для розуміння поняття *собівартості* як суми витрат розглянемо загальне його тлумачення:

|| * *Собівартість* (витрати) – це грошовий вираз величини ресурсів, використаних з конкретною метою.

Дане трактування терміну “собівартість” містить три важливих моменти:

☞ *перший* – собівартість відображає, скільки і яких ресурсів було використано;

Таблиця 13.1.

Класифікація витрат підприємства.

Ознака класифікації	Група витрат	Характеристика (визначення) витрат
1	2	3
1. Відношення до виду активів, які формуються	Довгострокові витрати	Затрати періоду, що формують необоротні активи (капітальні затрати, довгострокові фінансові інвестиції, інші довгострокові затрати)
	Поточні витрати	Затрати періоду, що формують оборотні активи і витрати поточного періоду
	Витрати майбутніх періодів	Затрати поточного або попередніх періодів, що формують поточні витрати наступних періодів (затрати, пов'язані з освоєнням виробництва, підготовчі витрати в сезонних галузях, передплата періодичних видань тощо)
2. Відношення до сфери діяльності та надзвичайних подій	Операційні витрати	Характеризують використання ресурсів внаслідок операційної діяльності
	Фінансові витрати	Витрати, зумовлені фінансовою діяльністю (витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу: проценти за користування кредитами, за фінансовою орендою, за випущеними облігаціями тощо)
	Інші звичайні витрати	Витрати, зумовлені інвестиційною діяльністю (витрати у зв'язку з реалізацією необоротних активів і фінансових інвестицій, втрати від уцінки і списання необоротних активів і фінансових інвестицій тощо)
	Надзвичайні витрати	Витрати (втрати), що виникають через надзвичайні події

1	2	3
3. Сфера виникнення операційних витрат	Виробничі витрати	Характеризують ресурси, використані в процесах виробництва продукції (робіт, послуг)
	Невиробничі операційні витрати (витрати періоду)	Характеризують ресурси, використані в загальних, адміністративних, збугових та інших процесах операційної діяльності, які не належать до виробничих
4. Відношення до видів виробничих процесів	Основні витрати	Характеризують ресурси, використані в основних виробничих процесах (процесах безпосереднього виготовлення продукції)
	Накладні витрати	Характеризують ресурси, використані в процесах безпосереднього обслуговування і управління основними процесами виготовлення продукції
5. Ступінь залежності від обсягів виробництва (випуску) продукції (робіт, послуг)	Змінні (умовно-пропорційні) витрати	Витрати, загальна сума яких змінюється майже прямо пропорційно до змін обсягів виробництва (випуску) продукції
	Постійні (умовно-непропорційні) витрати	Частина витрат за певний період часу, загальна сума яких майже не змінюється при зміні обсягів виробництва
6. Зміст і призначення витрат	Економічні елементи витрат	Характеризують використані ресурси за їхнім економічним змістом незалежно від форми і місця їх використання на той чи інший об'єкт віднесення витрат
	Калькуляційні статті витрат	Характеризують склад використаних ресурсів в залежності від напрямів і місця їх використання (в основному, допоміжному чи обслуговуючому виробництві) на об'єкт витрат
7. Однорідність економічного змісту витрат	Прості (одноеlementні) витрати	Характеризують використані ресурси одного економічного змісту (один економічний елемент витрат)
	Комплексні витрати	Характеризують використання декількох економічно різних ресурсів, які мають однакове виробниче призначення
8. Спосіб віднесення на об'єкт витрат	Прямі витрати	Складові витрат, які розраховуються прямими методами на об'єкт віднесення витрат
	Непрямі витрати	Компоненти витрат, що нероздільно пов'язані з двома і більше об'єктами віднесення витрат, і тому розподіляються на один об'єкт витрат пропорційно до економічно обґрунтованої бази

☞ *другий* – величина використаних ресурсів представлена в грошовому виразі. Гроші забезпечують єдність вимірювача, що дозволяє сумувати різні види ресурсів;

☞ *третій* – конкретна мета використання ресурсів зумовлює необхідність чітко встановити об'єкт собівартості (виробництво чи реалізація продукції, функціонування відділу або будь-який інший предмет чи вид діяльності, для яких бажано підрахувати використання ресурсів у грошовому виразі).

Собівартість продукції, робіт, послуг (далі – собівартість продукції) є одним з основних економічних показників функціонування підприємства. За ступенем повноти витрат, віднесених на об'єкт, розрізняють його *виробничу* і *повну собівартість*.

* **Виробнича собівартість продукції** формується як сума всіх виробничих витрат. За виробничою собівартістю обліковується незавершене виробництво й виготовлена продукція, яка знаходиться в товарно-матеріальних запасах підприємства; виробнича собівартість лежить в основі собівартості реалізованої продукції.

* **Повна собівартість продукції** формується як сума виробничої собівартості і невиробничих витрат (витрат за період). До складу невиробничих витрат відносяться операційні невиробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут продукції, витрати на наукові дослідження і розробки та інші), а також витрати за період, пов'язані із залученням позикового капіталу (виплати процентів за користування кредитами та інші). Інформація про повну собівартість використовується для визначення фінансових результатів діяльності підприємства, аналізу рентабельності, ціноутворення тощо.

* **Визначення собівартості одиниці продукції** за встановленими статтями (номенклатурою) витрат називається **калькулюванням** (від латин. *calculatio*, що означає обчислювання, підрахування). Калькулювання **планової (нормативної) собівартості** здійснюється за плановими нормами і нормативами, а калькулювання **звітної собівартості** – за фактичними (обліковими) даними.

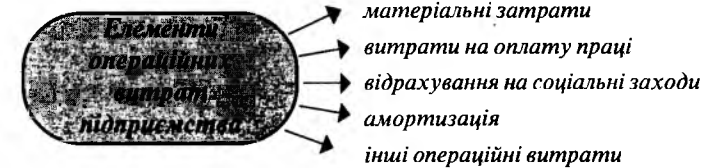
Метою планування собівартості продукції є встановлення економічно обґрунтованої величини витрат підприємства. Показник планової собівартості використовується для встановлення потреби в оборотних коштах, планування прибутку, формування цін, визначення ефективності окремих організаційно-технічних заходів і виробництва в цілому.

Метою обліковування собівартості продукції є повне й достовірне визначення фактичної величини витрат підприємства, а також контроль за використанням матеріальних, трудових і грошових ресурсів. Інформація про фактичні витрати використовується для оцінювання й аналізування планово-економічних показників підприємства.

* Для забезпечення коректного управління витратами підприємства планові і звітні (фактичні, облікові) показники повинні відповідати один одному за складом витрат, об'єктами й одиницями калькулювання, методами віднесення витрат на об'єкти й періоди.

13.2. Склад витрат за економічними елементами

Групування витрат за економічними елементами використовується при складанні кошторису операційних витрат підприємства в так званому “бюджетному розрізі” і застосовується при плануванні зниження собівартості продукції, складанні матеріальних балансів, нормуванні оборотних коштів та іншому. Побудова обліку операційних витрат підприємства за економічними елементами регламентується чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку “*Витрати*”. **Операційні витрати** підприємства групуються відповідно до їхнього економічного змісту за такими елементами:



До складу елемента “**Матеріальні затрати**” включається вартість придбаних у сторонніх підприємств (тобто без урахування вартості будь-яких продуктів власного виробництва) і витрачених у процесі операційної діяльності:

⇒ **сировини й матеріалів** (сировини й основних матеріалів, що входять до складу продукції, яка виготовляється підприємством; допоміжних матеріалів, які використовуються при виготовленні продукції або для технічних цілей та сприяння у виробничому процесі, для господарських потреб тощо);

⇒ **напівфабрикатів і комплектуючих виробів** (напівфабрикатів, необхідних для комплектування продукції, що виготовляється підприємством, які потребують додаткових витрат праці з їх оброблення чи складання; повністю готових комплектуючих виробів, необхідних для комплектування продукції, що виготовляється підприємством);

⇒ **палива й енергії всіх видів** (нафтопродуктів, мастильних матеріалів, твердого палива, природного газу, електричної та інших видів енергії, що використовуються для технологічних потреб виробництва, експлуатації транспортних засобів, освітлення й опалення будівель тощо);

⇒ **тари й тарних матеріалів** (готової тари, матеріалів і деталей, які використовуються для виготовлення тари та її ремонту);

⇒ **будівельних матеріалів** (будівельних матеріалів, деталей, комплектуючих виробів, конструкцій тощо, використання яких не пов'язано з

виготовленням власних основних засобів підприємства);

⇒ **запасних частин** (готових деталей, вузлів, агрегатів, які використовуються для проведення ремонтів, заміни зношених частин машин, обладнання, транспортних засобів, інструменту та інших основних засобів і швидкозношуваних предметів);

⇒ **інших матеріалів** (швидкозношуваних предметів зі строком використання не більше року або нормального операційного циклу, якщо він більше року, зокрема: інструментів, господарського інвентаря, спеціального оснащення, спеціального одягу тощо; бланків суворого обліку та інших).

Вартість витрачених матеріальних цінностей визначається одним із методів оцінки вибуття запасів: ► **ідентифікованої собівартості відповідної одиниці запасів**, ► **середньозваженої собівартості**, ► **собівартості перших за часом надходження запасів (FIFO)**, ► **собівартості останніх за часом надходження запасів (LIFO)**, ► **нормативних затрат** тощо, рекомендації щодо застосування яких розкриті в темі 6 цього підручника.

Не належать до складу матеріальних витрат вартість купованих матеріальних цінностей, у тому числі палива й енергії, які реалізуються підприємством без додаткової обробки, а також вартість поворотних відходів.

Поворотні відходи – це залишки матеріалів, напівфабрикатів, енергоносіїв та інших видів матеріальних ресурсів, що створилися у процесі виробництва продукції і втратили повністю або частково споживчі властивості початкового ресурсу й через це використовуються з підвищеними нормами витрачання (зниженням виходу продукції) або зовсім не використовуються за прямим призначенням.

Поворотні відходи оцінюються за вартістю вибуття або справедливою вартістю вихідного ресурсу. Неповоротні відходи оцінці не підлягають.

До елемента **“Витрати на оплату праці”** включаються основна і додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, склад яких регламентується чинним законодавством. (Докладніше про це див. розділ 12 цього підручника).

До складу елемента **“Відрахування на соціальні заходи”** включаються обов’язкові й добровільні відрахування підприємства на соціальні заходи. Обов’язкові відрахування формуються на підставі Основ законодавства України про загальнообов’язкове державне соціальне страхування. Цим нормативним документом передбачені такі види загальнообов’язкового державного соціального страхування:

► **пенсійне страхування (забезпечення);**

► **страхування у зв’язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням;**

► **медичне страхування;**

► **страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності;**

► **страхування на випадок безробіття;**

► **інші види страхування, передбачені законами України.**

До добровільних належать відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства (додаткове пенсійне страхування, довгострокове страхування життя тощо).

До складу елемента **“Амортизація”** включається сума нарахованої амортизації основних засобів (у тому числі інших необоротних матеріальних активів) та нематеріальних активів. Рекомендації щодо визначення суми амортизації різних об’єктів наведені у розділах 4 і 5 цього підручника.

До складу елемента **“Інші операційні витрати”** включаються витрати операційної діяльності, які не ввійшли до складу перших чотирьох елементів операційних витрат. Зокрема, до інших операційних витрат належать:

⇒ **вартість наданих сторонніми підприємствами послуг: зв’язку, техніко-організаційних, банківських (крім кредитного обслуговування), юридичних, аудиторських, інформаційних, збутових (посередницьких, вантажно-розвантажувальних, пакувальних, транспортно-експедиційних, рекламних та інших), із охорони майна підприємства, з оприлюднення фінансової звітності, зі сертифікації продукції, з операційної оренди необоротних активів, із підвищення кваліфікації чи перепідготовки кадрів, із охорони праці тощо;**

⇒ **компенсаційні виплати працівникам, що не включаються до витрат на оплату праці (витрати на службові відрядження, виплати за використання власних засобів праці – інструментів, обладнання, транспортних засобів тощо – для потреб підприємства);**

⇒ **витрати на різні види страхування майна підприємства, ризиків діяльності, працівників;**

⇒ **податки, збори (обов’язкові платежі), крім цінкових та урахованих за елементом витрат “Відрахування на соціальні заходи”, сплата яких передбачена чинним податковим законодавством: державне мито, плата (податок) за землю, податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів, збір за забруднення навколишнього природного середовища, збір за спеціальне використання природних ресурсів (водних, лісових, надр при видобуванні корисних копалин), комунальний податок та інші;**

⇒ витрати від операційної курсової різниці (витрати підприємства, що виникають внаслідок зміни валютних курсів – установлених Національним банком України курсів грошової одиниці України до грошових одиниць інших країн);

⇒ нарахування резерву сумнівних боргів на заборгованість за реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги) та іншу поточну дебіторську заборгованість, а також списання поточної дебіторської заборгованості, щодо якої створення резерву сумнівних боргів не передбачено, у разі визнання її безнадійною;

⇒ визнані економічні санкції (штрафи, пені, неустойки) за невиконання підприємством норм законодавства та умов договорів.

13.3. Склад витрат за калькуляційними статтями собівартості продукції

Увага!

Групування витрат за калькуляційними статтями використовується при калькулюванні виробничої та повної собівартості одиниці продукції.

Побудова обліку витрат підприємства за статтями калькулювання собівартості продукції регламентується чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку “Витрати”, методичними рекомендаціями з формування собівартості продукції (робіт, послуг).

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції установлюється підприємством із урахуванням специфіки галузі промисловості (сфери послуг) та виду діяльності підприємства, а також особливостей технології й організації виробництва та реалізації його продукції. Номенклатура статей калькулювання собівартості продукції формується виходячи з розподілу витрат на *прямі й непрямі, а непрямих витрат* – на *змінні й постійні*.

Типова номенклатура статей калькулювання **виробничої собівартості виготовленої продукції** може включати:

1) *прямі витрати на сировину й матеріали* (складові елемента “Матеріальні затрати”, які можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

2) *прямі витрати на напівфабрикати й комплектуючі вироби* (складові елемента “Матеріальні затрати”, які можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

3) *прямі витрати на паливо й енергію, що використовуються на технологічні цілі* (складові елемента “Матеріальні затрати”, які можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

4) *вартість прямих поворотних відходів* (віднімається);

5) *прямі витрати на оплату праці* (складові елемента “Витрати на оплату праці”, що стосуються основних виробничих робітників і можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

6) *прямі витрати на відрахування на соціальні заходи* (складові елемента “Відрахування на соціальні заходи”, що стосуються основних виробничих робітників і можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

7) *інші прямі витрати* (амортизація інструментів і пристосувань спеціального виробничого призначення, втрати від браку тощо, які можуть бути безпосередньо віднесені до даної продукції);

8) *непрямі змінні загальновиробничі витрати* (витрати на обслуговування й управління виробництвом, що змінюються пропорційно до зміни обсягів виробництва);

9) *непрямі постійні розподілені загальновиробничі витрати* (витрати на обслуговування й управління виробництвом, що залишаються незмінними при зміні обсягів виробництва).

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

До складу комплексних загальновиробничих витрат належать:

➤ *витрати на управління виробництвом* (витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи персоналу апарату управління цехами, дільницями, іншими виробничими підрозділами; оплата робіт, послуг консультативного та інформаційного характеру, пов'язаних із управлінням виробництвом; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо, витрати на пожежну і сторожову охорону безпосередньо цехів, дільниць тощо);

➤ *амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничого, лінійного) призначення;*

➤ *витрати на операційну оренду основних засобів загальновиробничого призначення та роялті* (платежі за право використання інформації з промислового досвіду – “ноу-хау”, комп'ютерних програм та інших об'єктів промислової власності), що мають загальновиробниче призначення;

➤ *витрати на ремонт власних і орендованих основних засобів загальновиробничого призначення* (вартість витрачених запасних частин та інших ремонтних матеріалів; витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи ремонтних робітників; вартість послуг з виконання ремонтів основних засобів допоміжними виробництвами підприємства та сторонніми підприємствами);

➤ *витрати на експлуатацію власних і орендованих основних засобів та інших засобів праці загальновиробничого призначення в основних виробничих процесах* (вартість витрачених допоміжних матеріалів – мастильних, обтиральних, емульсії для охолодження та інших, запасних частин для технічного огляду та обслуговування власного й орендованого устаткування; витрати на оплату праці та

відрахування на соціальні заходи допоміжних робітників, які обслуговують устаткування; вартість спожитих води й всіх видів енергії для приведення до руху верстатів; вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств, пов'язаних з експлуатацією основних засобів тощо);

▷ витрати на експлуатацію власних і орендованих основних засобів та інших засобів праці загальновиробничого призначення в обслуговуючих виробничих процесах (матеріальні витрати, витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи персоналу, вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств у внутрішньозаводських транспортних процесах; процесах комплектування, складування, лабораторних випробувань й аналізу матеріальних цінностей; процесах технічного контролю продукції, й зокрема показників її якості; процесах перевірки точності вимірювальних і ресстраційних приладів, інструментів тощо, які застосовуються у основних і допоміжних виробничих процесах);

▷ поточні витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (матеріальні витрати, витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи персоналу, оплата послуг сторонніх підприємств, що пов'язані з організаційно-технічним удосконаленням виробництва, підвищенням якості продукції тощо);

▷ поточні витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону навколишнього природного середовища у процесі виробництва продукції;

▷ витрати на страхування майна, ризиків діяльності та персоналу цехів, дільниць тощо;

▷ інші загальновиробничі витрати (витрати внаслідок технічно неминучого браку, якщо вони не виділяються в окрему статтю прямих витрат; нестачі й втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простой тощо).

Перелік і склад загальновиробничих витрат за калькуляційними статтями “Змінні загальновиробничі витрати” та “Постійні розподілені загальновиробничі витрати” встановлюються підприємством. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених і нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Типова номенклатура статей калькулювання **повної собівартості реалізованої продукції** включає:

⇒ виробничу собівартість реалізованої продукції;

⇒ адміністративні витрати;

⇒ витрати на збут;

⇒ інші операційні витрати;

⇒ фінансові витрати (витрати, пов'язані із залученням позикового капіталу: сплата процентів за користування кредитами тощо).

Адміністративні витрати включають загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства.

До складу непрямих витрат за комплексною калькуляційною статтею “Адміністративні витрати” відносяться:

▷ загальні корпоративні витрати (організаційні й представницькі витрати, витрати на оприлюднення фінансової звітності, витрати на проведення річних зборів власників корпоративних прав тощо);

▷ витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на службові відрядження персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

▷ витрати на охорону підприємства;

▷ амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення;

▷ витрати на операційну оренду основних засобів та роялті, що мають загальногосподарське призначення;

▷ витрати на експлуатацію й ремонт власних і орендованих основних засобів та інших засобів праці загальногосподарського призначення;

▷ витрати на страхування майна загальногосподарського призначення, ризиків діяльності підприємства в цілому, персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

▷ витрати на отримання від сторонніх підприємств організаційно-технічних, консультаційних та інформаційних послуг, пов'язаних із загальногосподарськими процесами, а також професійних послуг зв'язку, юридичних, аудиторських, з оцінки майна, банківських (крім кредитного обслуговування), судових, із підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів тощо;

▷ поточні витрати на охорону праці персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

▷ передбачені податковим законодавством податки, збори (обов'язкові платежі), крім цінкових та тих, що ураховані за елементом витрат “Відрахування на соціальні заходи”;

▷ інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції й послуг.

До складу непрямих витрат за комплексною калькуляційною статтею “**Витрати на збут**” належать:

⇒ вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств із затарювання й упакування готової продукції (товарів) на складах підприємства;

⇒ витрати на ремонт товарної тари;

⇒ витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи продавців, торгових агентів, працівників підрозділів підприємства, що забезпечують збут;

⇒ комісійна винагорода сторонніх торговельно-посередницьких підприємств за послуги зі збуту продукції (товарів) підприємства;

⇒ витрати на дослідження ринку (маркетинг), рекламу;

⇒ витрати на передпродажну підготовку продукції (товарів);

⇒ витрати на службові відрядження працівників, зайнятих збутом;

⇒ витрати на утримання основних засобів та нематеріальних активів, що використовуються для збуту продукції (товарів): операційна оренда, роялті (платежі за право використання зареєстрованих знаків на товари й послуги або торгової марки, інформації з комерційного досвіду – “ноу-хау”, інших записів на носіях

інформації), амортизація власних необоротних активів, ремонт, експлуатація, охорона;

⇒ витрати на страхування основних засобів збутових підрозділів підприємства, готової продукції (товарів), що зберігається на складах підприємства;

⇒ витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

⇒ витрати на транспортування, перевалку й страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги відповідно до умов договору (базису) поставки продукції (товару) покупцю;

⇒ витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування продукції підприємства;

⇒ інші витрати, пов'язані зі збутом продукції (товарів).

До складу непрямих витрат за комплексною калькуляційною статтею "**Інші операційні витрати**" належать:

➤ витрати на дослідження й розробки, результати яких не визнаються активом;

➤ сума списаної безнадійної дебіторської заборгованості, щодо якої резерв сумнівних боргів не утворювався, та відрахування до резерву сумнівних боргів;

➤ витрати від операційної курсової різниці (витрати від зміни валютних курсів за операціями, активами й зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

➤ втрати від знецінення запасів;

➤ нестачі й втрати від псування цінностей (крім урахованих за статтями загальнопромислових витрат);

➤ визнані штрафи, пені, неустойки;

➤ витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

➤ інші операційні витрати.

13.4. Методичні основи калькулювання собівартості продукції

Виробнича собівартість продукції включає повну суму прямих витрат і пропорційну частку непрямих витрат, розподілених на дану продукцію.

Методика калькулювання виробничої собівартості одиниці продукції передбачає:

1) виявлення усіх можливих калькуляційних статей прямих виробничих витрат;

2) установлення загальної номенклатури калькуляційних статей виробничої собівартості продукції (статтей прямих і непрямих виробничих витрат);

3) визначення методів розрахунку прямих виробничих витрат;

4) виявлення та класифікування змінних непрямих виробничих витрат (змінних загальнопромислових витрат), встановлення їхньої систе-

матизованої номенклатури;

5) виявлення та класифікування постійних непрямих виробничих витрат (постійних загальнопромислових витрат), встановлення їхньої систематизованої номенклатури;

6) складання кошторисів непрямих виробничих витрат за встановленою номенклатурою;

7) визначення економічно обгрунтованої бази розподілу непрямих витрат та методу їх віднесення на собівартість одиниці продукції.

Методику калькулювання виробничої собівартості продукції за номенклатурою статей, установленю в частині 13.3 цього розділу підручника, у загальному вигляді можна прокоментувати так.

***Витрати на сировину й матеріали розраховуються** як сума добутоків норм витрачання різних видів сировини й матеріалів (за специфікацією на одиницю продукції) та вартості натуральної одиниці відповідних видів сировини й матеріалів (за оцінкою їх вибуття).

***Витрати на куповані напівфабрикати й комплектуючі вироби розраховуються** як сума добутоків кількості напівфабрикатів й комплектуючих виробів (за специфікацією на одиницю продукції) та вартості натуральної одиниці відповідних видів напівфабрикатів й комплектуючих виробів (за оцінкою їх вибуття).

***Витрати на паливо й енергію на технологічні цілі визначаються** як сума добутоків норм витрачання різних видів палива й енергії на технологічні цілі для виготовлення одиниці продукції та відповідних тарифів (цін) їх постачання за натуральну одиницю (за вирахуванням податку на додану вартість у встановлених законодавством випадках).

***Поворотні матеріальні відходи розраховуються** як сума добутоків: різниць (в натуральних одиницях) між нормою витрачання й чистою масою різних видів матеріалів на одиницю продукції та вартості (за натуральну одиницю) можливого використання чи реалізації відповідних видів матеріальних відходів. Поворотні відходи віднімаються.

***Витрати на оплату праці основних виробничих робітників розраховуються** на основі тарифної заробітної плати на одиницю продукції з урахуванням (в процентах до тарифу) всіх доплат до тарифної заробітної плати.

***Відрахування на соціальні заходи розраховуються** як сума добутоків, встановлених чинним законодавством ставок відповідних видів обов'язкових страхових зборів та розміру витрат на оплату праці основних виробничих робітників (у межах витрат за попередньою статтею), на який нараховуються страхові внески.

Приклад розрахунку розподілу загальновиробничих витрат.

*Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітнього періоду.

*Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Приклад розрахунку розподілу загальновиробничих витрат наведений у табл. 13.2.

Зміна рівня деталізації й бази розподілу непрямих витрат впливає на показники рентабельності продукції, причому, чим більша частка непрямих витрат, тим більше варіацій можна очікувати в оцінках рентабельності окремих видів продукції внаслідок перерозподілу непрямих витрат. Оскільки ідеальної бази розподілу непрямих витрат не існує, підприємство самостійно встановлює прийнятну для себе (коректну) базу розподілу непрямих витрат.

При калькулюванні повної собівартості реалізованої продукції виникає необхідність складання кошторисів та розподілу операційних невиробничих витрат (витрат періоду): адміністративних витрат, витрат на збут, інших операційних витрат, а також розподілу нерозподілених постійних загальновиробничих витрат, процентів за користування кредитами та інших фінансових витрат. Віднесення цих витрат до собівартості окремих видів продукції може здійснюватись методами прямого розрахунку на одиницю продукції (наприклад, витрат на упакування й транспортування готової продукції) або методами розподілу між виробами пропорційно до виробничої собівартості, обсягу реалізації тощо.

Якщо при складанні кошторисів комплексних витрат використовується інформація про вартість послуг допоміжних виробництв підприємства, процес калькулювання собівартості одиниці продукції починають з калькулювання виробничої собівартості послуг (продукції) допоміжних виробництв, і невиробничих підрозділах підприємства, з використанням вищенаведених методів.

№ з/п	Показники	Усього	На одиницю бази розподілу (1 машино-година)	Включення загальновиробничих витрат до	
				витрат на виробництво продукції, грн.	собівартості реалізованої продукції, грн.
1	2	3	4	5	6
1	База розподілу за нормальною потужністю, машино-години	10000	X	X	X
	Загальновиробничі витрати за нормальною потужністю, грн.	70000			
	з них:				
2	змінні	50000		X	X
3	(ряд.3 гр.4 = ряд.2 гр.3 : ряд.1 гр.3)		5		
4	постійні	20000		X	X
5	(ряд.5 гр.4 = ряд.4 гр.3 : ряд.1 гр.3)		2		
	База розподілу за фактичною потужністю, машино-години:				
6	1-й звітний період	8000	X	X	X
7	2-й звітний період	10500	X	X	X
	Фактичні загальновиробничі витрати, грн.:				
8	1-й звітний період	68100			
	з них				
9	змінні	48000	X	48000	X
10	постійні – усього (ряд.8 гр.3 – ряд.9 гр.3)	20100	X	X	X
	у тому числі:				
10.1	постійні розподілені (ряд.6 гр.3 x ряд.5 гр.4)	16000	X	16000	X

Продовження табл. 13.2.

1	2	3	4	5	6
10.2	постійні нерозподілені (ряд.10 гр.3 – ряд.10.1 гр.3)	4100	X	X	4100
11	2-й звітний період	77950			
	з них:				
12	змінні	57750	X	57750	X
13	постійні – усього (ряд.11 гр.3 – ряд.12 гр.3)	20200	X	X	X
	у тому числі:				
13.1	постійні розподілені (ряд.7 гр.3 x ряд.5 гр.4), але не більше суми фактичних постійних загальновиробничих витрат	20200	X	20200	X
13.2	Постійні нерозподілені (ряд.13 гр.3 – ряд.13.1 гр.3)	0	X	X	0

Резюме

- Собівартість визначається кількістю ресурсів, представлених у грошовому виміру, що використовуються з конкретною метою. Мету використання ресурсів називають об'єктом віднесення витрат. На підприємстві таким об'єктом може бути продукція, організаційний підрозділ, вид діяльності, що потребують отримання інформації про витрати. За ступенем повноти віднесення витрат на об'єкт розрізняють виробничу і повну собівартість. Виробнича собівартість об'єкта – це сума витрат, пов'язаних з використанням тільки виробничих ресурсів підприємства. Повна собівартість – це сумарна вартість усіх ресурсів підприємства, використаних на об'єкт віднесення витрат.
- При визначенні загальної суми витрат операційної діяльності підприємства використовується групування витрат за економічним змістом, незалежно від форми і місця їх віднесення на той чи інший об'єкт. До економічних елементів операційних витрат належать матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.
- При калькулюванні собівартості конкретного об'єкта використовується групування витрат підприємства за калькуляційними статтями з

урахуванням поділу витрат на прямі (витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені на об'єкт) й непрямі (витрати, причиною яких є декілька об'єктів витрат), а непрямих витрат – на змінні й постійні.

- Методика калькулювання собівартості одиниці продукції включає встановлення номенклатури калькуляційних статей, визначення методів розрахунку прямих витрат, складання кошторисів непрямих витрат, визначення бази розподілу непрямих витрат та методу їх віднесення на собівартість одиниці продукції.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

- Поясніть змістовну різницю між термінами “видатки”, “затрати”, “витрати”, “виплати”.
- У чому полягає часовий і просторовий аспект витрат?
- Дайте визначення й трактування поняття “собівартість”.
- Наведіть найважливіші класифікаційні ознаки та відповідні до них групи витрат.
- Наведіть склад і характеристику економічних елементів витрат.
- Які основні принципи формування номенклатури калькуляційних статей собівартості продукції?
- Наведіть типовий перелік статей калькулювання виробничої собівартості виготовленої продукції й дайте їм характеристику.
- Чим відрізняється виробнича собівартість виготовленої й реалізованої продукції?
- Наведіть склад статей калькулювання повної собівартості реалізованої продукції.
- Поясніть методику розподілу загальновиробничих витрат.



Завдання, вправи, тести

- Класифікування витрат за змістом і призначенням передбачає їх поділ на:
 - довгострокові й поточні;
 - операційні та інші звичайні витрати;
 - виробничі й невиробничі;
 - економічні елементи й калькуляційні статті витрат.
- Витрати поділяються на прямі й непрямі залежно від:
 - сфери виникнення витрат;
 - способу віднесення на об'єкт витрат;
 - відношення до видів виробничих процесів;

г) ступеня залежності від обсягів виробництва.

3. До складу економічних елементів операційних витрат належать:

- а) матеріальні затрати, витрати на оплату праці, амортизація;
- б) матеріальні затрати, витрати на оплату праці, амортизація, інші операційні витрати;
- в) матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати;
- г) матеріальні затрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, фінансові витрати, інші операційні витрати.

4. Фінансові витрати підприємства – це:

- а) складова частина операційних витрат;
- б) виплати, пов'язані з оплатою ресурсів підприємства грошовими коштами;
- в) витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу;
- г) витрати підприємства від участі в капіталі.

5. Адміністративні витрати підприємства – це:

- а) загальновиробничі витрати підприємства, пов'язані з управлінням;
- б) загальногосподарські витрати підприємства, пов'язані з управлінням;
- в) загальновиробничі витрати підприємства, пов'язані з управлінням і обслуговуванням;
- г) загальногосподарські витрати підприємства, пов'язані з управлінням і обслуговуванням.

6. Повна собівартість реалізованої продукції включає:

- а) виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші операційні витрати;
- б) виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати;
- в) виробничу собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші операційні витрати, інші звичайні витрати;
- г) виробничу собівартість виготовленої продукції, нерозподілені постійні загальновиробничі витрати, адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати.

7. До статей калькулювання виробничої собівартості виготовленої продукції належать:

- а) статті прямих витрат і статті непрямих витрат;
- б) статті прямих витрат і статті непрямих загальновиробничих витрат;
- в) статті основних витрат і статті накладних витрат;
- г) статті прямих витрат і статті змінних загальновиробничих витрат.

8. Складовими витрат за економічним елементом “Відрахування на соціальні заходи” є витрати на:

- а) медичне страхування, страхування на випадок безробіття, страхування цивільної відповідальності;
- б) загальнообов'язкове державне соціальне страхування, добровільне відрахування

на соціальні заходи;

в) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності; страхування екологічної та ядерної шкоди;

г) додаткове пенсійне страхування працівників, довгострокове страхування життя працівників, страхування заробітної плати працівників від інфляції.

9. Згідно з класифікаційною ознакою основні витрати – це витрати, які:

- а) є затратами періоду, що формують основні засоби;
- б) характеризують використання ресурсів внаслідок операційної діяльності;
- в) є затратами періоду, що формують оборотні активи й витрати поточного періоду;
- г) характеризують ресурси, використані в процесах виробництва продукції.

10. Вартість витрачених матеріальних цінностей (ресурсів) визначається:

- а) за первісною вартістю запасів;
- б) за оцінкою запасів на дату балансу;
- в) методами оцінки вибуття запасів;
- г) за чистою вартістю реалізації запасів.

ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

14.1. Економічна сутність та функції ціни. Класифікація цін.

14.2. Цінова політика та її види на підприємстві.

14.3. Методи встановлення та регулювання цін на підприємстві.

14.4. Ціни зовнішньоторгових контрактів.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- Знати**
- ☞ поняття ціни, як економічної категорії;
 - ☞ складові ціни;
 - ☞ фактори впливу на процес ціноутворення;
 - ☞ класифікацію ознак цін;
 - ☞ відмінність між різними видами цін та їх особливості;
 - ☞ функції ціни.

- Вміти**
- ☞ аналізувати фактори, які впливають на ціноутворення;
 - ☞ обґрунтувати відмінність між різними видами цін;
 - ☞ проводити розрахунок цін;

Ключові поняття та терміни

- | | |
|--------------------|----------------------------------|
| • ціна виробництва | • номінальна ціна |
| • ціна роздрібна | • контрактна ціна |
| • ціна виробника | • прейскурантна ціна |
| • ціна споживача | • комісійна ціна |
| • державна ціна | • ціна гуртова |
| • договірна ціна | • номінальна ціна |
| • вільна ціна | • конкурентна ціна |
| • світова ціна | • монопольна та регульована ціна |
| • довідкова ціна | • лімітна ціна |

- біржова ціна
- цінова політика
- тактика ринкової поведінки
- ціноутворення
- стратегія ринкової поведінки
- стратегія ціноутворення
- цільове ціноутворення

14.1. Економічна сутність та функції ціни. Класифікація цін

Результативність діяльності підприємства залежить від багатьох факторів, одним з яких є процес ціноутворення. У сучасних умовах господарювання ціна є можливим засобом маркетингового впливу підприємства на споживача з метою забезпечення ринкової рівноваги між попитом і пропозицією.

Ціна, як економічна категорія, є грошовим вираженням вартості товару (послуги). У ціні товару відображені всі витрати на його виробництво та реалізацію. Одночасно, ціна є важливим джерелом доходу підприємства, оскільки містить прибуток. Складовими ціни є також різні види непрямих податків (податок на додану вартість, акцизний збір), торговельні чи спеціальні надбавки, націнки або знижки. Через ціну формується більшість економічних відносин у суспільстві. У загальному розумінні ціна відображає кількість грошей, за яку продавець бажає продати товар, а покупець – купити його.

Функції ціни

- **облікова**, яка забезпечує облік результатів господарювання. Крім того, ціна включає прибуток підприємства
- **стимулююча**, яка сприяє раціональному використанню обмежених ресурсів, науково-технічному прогресу, процесу оновлення асортименту продукції
- **розподільча**, яка впливає на розподіл ресурсів, доходів і фінансів у суспільстві
- **регулююча**, через яку здійснюються збалансування між попитом та пропозицією

У процесі ціноутворення потрібно враховувати та аналізувати велику кількість факторів, головними з яких є:

- **методи розрахунку ціни;**

- взаємозв'язок ціни з життєвим циклом товару;
- витрати на виробництво та реалізацію товарів;
- цінова політика підприємства;
- вплив посередницьких послуг;
- рівень базисної ціни;
- наявність обмежень на встановлення ціни з боку держави;
- маркетингова стратегія фірми щодо ціноутворення;
- інші фактори.

За наявністю посередників у товарорусі продукції розрізняють наступні види цін.

* **Ціна виробництва**, включає витрати на виробництво продукції, а також середній прибуток підприємства на весь авансований капітал, ПДВ підприємства, акцизний збір. За такою ціною виробник реалізує свою продукцію посередницьким структурам.

* **Ціна гуртова** включає ціну виробництва і націнку гуртових посередницьких підприємств, які забезпечують їм покриття всіх витрат на функціонування і отримання прибутку, ПДВ. За такою ціною товари реалізують дрібно гуртовим організаціям через дрібні мережі.

* **Ціна роздрібна** включає в себе гуртову ціну і націнку торгівельних організацій, ПДВ торгівельного підприємства. За такою ціною здійснюється реалізація товару споживачам дрібними партіями або поштучно.

У зв'язку з формуванням ринкових відносин на практиці і теорії аналізують такі види цін: ринкова, рівноважна, ціна продавця, споживача та інші.

* **Ринкова ціна** встановлюється у процесі купівлі – продажу товару на конкретному ринку.

* **Ціна продавця (виробника)** формується в умовах перевищення попиту над пропозицією, тобто коли є дефіцит товару. У такому випадку, виробник завищує ціну на товар, що є стимулом для розширення виробництва.

* **Ціна споживача** є нижче рівня її ринкової вартості. Така ціна виникає у випадку перевищення ринкової пропозиції над попитом, тобто коли є надлишок товару.

* **Ціна рівноваги** виникає тоді, коли попит максимально наблизений до ринкової пропозиції товару. У практичних умовах така ситуація зустрічається рідко.

За методом встановлення розрізняють ціни наступних видів:

* **Державні ціни**, які встановлює держава для продукції державних підприємств. Такі ціни можуть бути фіксованими і регульованими.

* **Договірні ціни** встановлюються у процесі домовленості між покупцем і продавцем. Їхня величина може змінюватися за взаємною угодою.

* **Вільні ціни** підприємства формуються самостійно або на договірній основі з врахуванням попиту і пропозиції. Такі ціни повинні економічно зацікавлювати підприємство у розширенні асортименту продукції.

В залежності від місця реалізації товару розрізняють внутрішні ціни, експортні (імпортні) та світові.

Рівень світових цін встановлюється в залежності від виду товару.

Наприклад, для сировини і матеріалів він визначається рівнем цін країн-експортерів, або країн-імпортерів; для готових виробів – цінами ведучих у світі фірм, які спеціалізуються на виробництві і експорті продукції даного виду.

У практиці ціноутворення ще розрізняють контрактні, довідкові, преїскурантні, номінальні, біржові та тверді ціни.

* **Контрактні ціни** відображають дійсний рівень ціни на товар певної якості при відповідних умовах поставки і платежу. Такі ціни, як правило, є комерційною таємницею підприємства.

* **Довідкові ціни** відображають рівень цін, фактично заключених за певний період (місяць або тиждень) угод. Такі ціни використовуються контрагентами під час переговорів при встановленні вихідної ціни. Вони відрізняються від контрактних цін на величину знижок, яка залежить від характеру угоди між покупцем і продавцем; кон'юнктури ринку. Довідкові ціни можуть бути преїскурантними, номінальними та твердими.

* **Преїскурантна ціна** визначаються по преїскуранту або цінниках, в основному на товари промислового призначення.

* **Номінальна ціна** публікується у преїскурантах, довідниках або біржових котировках.

* **Тверда ціна** встановлюється у процесі договору про купівлю – продаж товару і змінам не підлягає.

В Україні такі ціни встановлені на комунальні послуги для населення, проїзд у міському транспорті; за спожиту електроенергію. Сфера застосування цих цін поступово звужується.

* **Регульовані ціни** встановлюються державними органами або органами місцевого самоврядування. Такі ціни мають наступні обмеження:

⇨ може обмежуватись величина прибутку у ціні;

⇒ може встановлюватись максимальний (мінімальний) рівень цін, вище або нижче підприємство не має право реалізувати товар.

* **Комісійна ціна** встановлюються під впливом попиту та пропозиції; але з врахуванням початкової вартості товару і витрат, які ідуть на його реалізацію. Кінцева ціна змінюється в наслідок дії кон'юнктури ринку або зі згоди особи, яка здала товар на комісію.

За рівнем монопольності ціни класифікують на конкурентні і монопольні.

* **Конкурентна ціна** складається на конкурентному ринку під впливом попиту і пропозиції. Вона може бути демпінговою, якщо в окремих випадках є нижчою за собівартість.

* **Монопольна ціна** встановлюються виробниками або реалізаторами, які є монополістами і займають найбільший сегмент ринку. Як правило, ці ціни можуть бути завищені. Тому їх величину регулює анти-монопольний комітет України.

В залежності від умов постачань, обумовлених контрактом, усі гуртові ціни отримали назву "франко" ціни. Найбільш поширеними серед них є ціни:

▷ **франко – вагон – станція відправлення**, які включають витрати на доставку продукції з підприємства до станції відправлення, а також вантажні роботи;

▷ **франко – вагон – станція призначення**, які включають всі витрати пов'язані із доставкою продукції до місця знаходження споживача;

▷ **франко – кордон** використовуються у зовнішньоекономічній діяльності і крім транспортних витрат по доставці товару до кордону включає ще митні витрати та витрати на страхування.

На стадії розробки нової продукції підприємства встановлюють **лімітні ціни**, які відображають гранично допустимий їх рівень.

Гуртові ціни, які поступово знижуються на певних етапах серійного випуску продукції, називають **ступеневими**.

Ціни, які діють на біржах, називають біржовими, вони відображають курс цінних паперів або ціну товару на біржі, яка реєструється і публікується котирувальною комісією. **Біржові ціни** встановлюються у процесі реальних контрактів, які здійснюються з врахуванням якості, обсягів і терміна постачання товару. Біржові ціни дуже часто змінюються під дією кон'юнктури ринку. Протягом дня такі зміни можуть проходити декілька разів. Інформація про ціни дається у біржових бюлетенях. Їх поділяють на ціни ф'ючерсних угод; опціонних угод; продавця, покупця, біржових котирувань, оплачені.

14.2. Цінова політика та її види на підприємстві

Цінова політика є складовою стратегії й тактики ринкової поведінки товаровиробника, а також вагомою частиною маркетингової політики підприємства.

|| * **Цінова політика** – це сукупність економічних і організаційних заходів, спрямованих на досягнення за допомогою цін кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання достатнього прибутку.

Цінова політика покликана визначити не тільки ціну товару в залежності від ринків, але й її зміну у відповідності з життєвим циклом товару, діями конкурентів, зміною загальної кон'юнктури та іншими факторами.

Стратегія ринкової поведінки – це генеральна програма дій на тривалу перспективу, яка виявляє пріоритети проблем і ресурсів для досягнення основних цілей підприємства.

Тактика ринкової поведінки складається з мір по реалізації цілей товаровиробників за короткий період часу у відповідності з обраною стратегією.

|| * **Під політикою цін** в такому контексті розуміють загальні принципи, яких підприємство збирається дотримуватись в сфері встановлення цін на свої товари або послуги.

Під **стратегією ціноутворення** розуміють набір методів, за допомогою яких ці принципи можна реалізувати на практиці.

Цінова політика підприємства повинна базуватись на таких **принципах**:

↳ **Забезпечення відповідності напрямків і змісту цінової політики напрямкам і змісту економічної політики** підприємства загалом. Мета та їх завдання мають бути однаковими, причому цінова політика залежить від економічної політики підприємства, а також доповнює і конкретизує її з урахуванням ЖЦТ та підприємства.

↳ **Цінова політика має формуватись з урахуванням кон'юнктури ринку** відповідних товарів і змін, що відбуваються. Це дає змогу визначити сегмент ринку для виробника, а також характер зміни сегменту та цін.

↳ **Цінова політика має розробляти виходячи з видів і форм збуту**, кількості каналів збуту, форми реалізації товарів споживачам, а також з врахуванням видів споживачів, форм розрахунку за товар та його якості.

↳ *Гнучкість* політики ціноутворення, що досягається застосуванням різних знижок з ціни товару для різних споживачів.

↳ Розробка цінової політики повинна залежати від *якості* товару та ступеня його новизни для споживача, що досягається використанням нових технологій та нового обладнання.

↳ Урахування *різних чинників*, передусім зовнішніх, що не залежать від підприємства і впливають на цінову політику.

Увага! Цінова політика має базуватися на цінності товару для споживача, а ціна товару – відповідати цій цінності.

Якщо ціна товару не відповідає його цінності, тоді підприємство має два шляхи виходу з такої ситуації:

⇒ Постійно знижувати ціну, поки вона задовольнить споживача, але це недостатньо ефективний і короткостроковий шлях, бо призводить до зменшення обсягів виробництва або до його згортання;

⇒ Шукати нових споживачів і сегменти ринку, поліпшувати якість виробу й наближати його цінність до вимог споживачів. Цей шлях визначається на перспективу, дає змогу розширити виробництво, запроваджувати нові технології, обладнання і є ефективнішим.

Розробляючи цінову політику підприємство повинно виходити із загальної економічної стратегії ціноутворення з урахуванням загального розміру прибутку.

Практика діяльності підприємств в умовах ринкової економіки виробила визначені, найбільш розповсюджені, *типові цінові стратегії підприємства*:

↳ збереження стабільного положення на ринку при помірній рентабельності та інших задовільних показниках діяльності підприємства, що залежить від реального стану економіки;

↳ розширення частки ринку, де реалізуються товари підприємства, що вимагає формування ціни і комплексу маркетингових заходів;

↳ максималізація прибутку, підвищення рівня рентабельності з метою збільшення доходності в аспекті поточної політики цін і перспективної стратегії ціноутворення;

↳ підтримка і забезпечення платоспроможності підприємства, що є гарантією надійних замовників на товари з можливим встановленням для них пільгових цін;

↳ завойовування лідерства на ринку і в галузі ціноутворення, що дає можливість встановлювати загальні цінові рівні на товари та впроваджувати нововведення в структуру цін;

↳ розширення експортних можливостей підприємства з урахуванням особливостей ціноутворення на зовнішньому і внутрішньому ринках країни.

Підприємствам не рекомендується запроваджувати такі заборонені законодавством цінові стратегії:

⇒ стратегію монополістичного ціноутворення, яка спрямована на встановлення і підтримку монополією високих цін, метою якої є найбільший прибуток або монополістичний прибуток;

⇒ стратегію демпінгових цін, тобто навмисно зменшених підприємством цін порівняно з ризиковим рівнем. Цю стратегію відносять до недопустимої монополістичної діяльності;

⇒ стратегію, засновану на угодах господарських суб'єктів, що обмежує конкуренцію, в тому числі угоди, спрямовані:

а) на встановлення цін (тарифів), знижок, націнок;

б) на підвищення, зниження або підтримку цін на аукціонах і торгах;

в) на поділення ринку за територіальним принципом або іншою ознакою.

⇒ стратегії, що ведуть до порушення встановленого нормативними актами порядку ціноутворення.

Загалом розробка політики ціноутворення може базуватися на двох підходах:

витратному та споживчому.

Для витратного підходу характерна така послідовність елементів:

виробництво – витрати – ціна – цінність – споживач.

Основним елементом є виробництво, що об'єднує матеріальні, трудові, фінансові ресурси, безпосередньо виробництво за певною технологією й усі витрати виробництва. За таким підходом підприємство може не мати прибутку взагалі або не ставити за мету його одержати. Також незначна увага приділяється цінності виробу, його якості та задоволенню потреб споживача.

Споживчий підхід характеризується такою послідовністю елементів:

споживач – цінність – ціна – витрати – виробництво

За таким підходом основним є попит споживачів і цінність для них виробу. Це дає можливість визначити відповідний сегмент ринку та ціну на ньому для подальшого визначення витрат і можливого прибутку. Виробництво починають беручи за основу певний обсяг витрат.

У практиці маркетингу розрізняють *n'ять типів цінової політики*:

ціновий лідер, слідування в фарватері, атака, знімання вершків, впровадження.

1. *Ціновий лідер* – тип цінової політики, характерний для великих фірм, що володіють значною часткою ринків, обумовлює монопольно високі ціни.

2. *Слідування в фарватері* – тип цінової політики, характерний для дрібних фірм, що випускають продукцію подібну монополістам, не володіють вагомою часткою ринку, але орієнтуються на великі фірми.

3. *Атака* – тип цінової політики товаровиробників, які прагнуть зайняти на ринку положення лідера, тому різко знижують ціну на товар (інколи нижче витрат), створюючи монопольне положення на ринку. Після чого ціни встановлюються на рівні ринкових.

4. *Знімання вершків* – тип цінової політики, коли при введенні нового товару на ринок, покупці готові дати за нього будь-яку високу ціну, а продавці одержують максимальний прибуток від реалізації кожної одиниці товару. Обов'язкова умова використання в практиці цього типу – неможливість швидкого виробництва конкурентами подібних товарів.

5. *Впровадження* – цей тип цінової політики передбачає, що товар вводить на ринок за дуже низькою ціною й відрізняється простотою виробництва (предмети першої необхідності). В міру завойовування ринку ціна повертається до нормального рівня.

14.3. Методи встановлення та регулювання цін на підприємстві

14.3.1. Методи ціноутворення в ринковій економіці

|| * *Ціноутворення* – це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Ринкові умови господарювання вимагають впорядкування системи ціноутворення. Вона повинна відповідати законам ринкової економіки.

Підприємствам у цих умовах надані широкі можливості у формуванні цін на товари, послуги тощо. Підприємство реалізує свою продукцію, майно за цінами і тарифами, що встановлюються самостійно або на договірній основі.

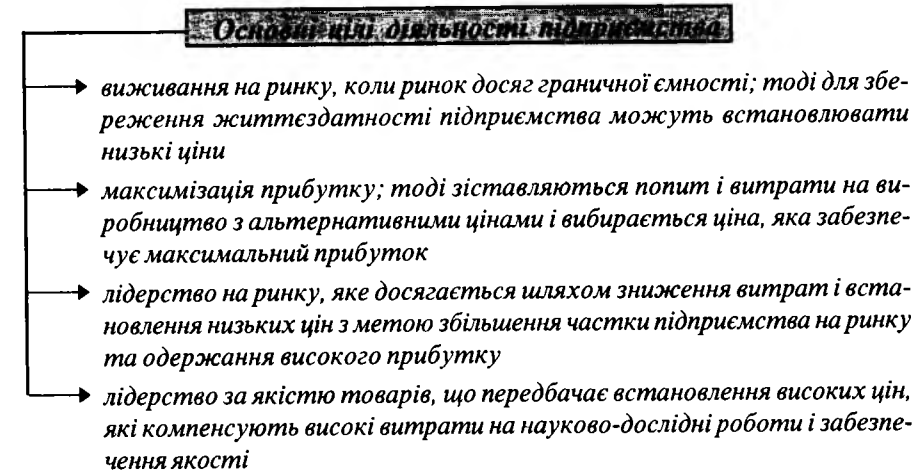
Проте цивілізований ринок – це регульований ринок, де найважливішим об'єктом регулювання є саме ціни. Держава повинна брати

участь у процесах ціноутворення, повинна контролювати і регулювати ціни на стратегічно важливі товари, підтримувати виробників через систему державних дотацій і субсидій.

Держава повинна через відповідні органи контролювати ціни на продукцію підприємств – монополістів, запобігати встановленню демпінгових цін як засобу витіснення конкурентів з ринку.

Важливою проблемою для підприємств у системі ціноутворення є встановлення обґрунтованих ставок податку на додану вартість, акцизного збору та мита як видів непрямих податків, що спричиняє зростання цін на продукцію та знижує її конкурентноспроможність.

І, нарешті, підприємства повинні встановлювати ціни на товари, виходячи із поставленої мети ціноутворення. Залежно від того, яку мету ставить підприємство, розрізняють різні підходи до ціноутворення.



Ринкові відносини вимагають переходу до нових методів формування цін, що ґрунтуються на законах ринку. Вибір методів ціноутворення залежить від прийнятої маркетингової стратегії, а також від таких факторів, як: вид і характеристика товару (ступінь новизни, можливість заміни іншими товарами), ринкова кон'юнктура, стан підприємства в галузі.

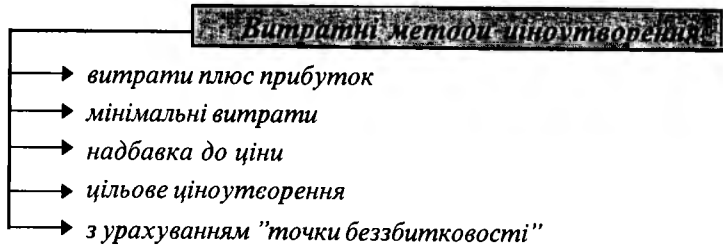
Досвід держав з розвинутою економікою свідчить, що стратегія ціноутворення в умовах ринку може ґрунтуватися на трьох основних підходах – на витратних методах, попиті споживачів і конкуренції.

Кожний з підходів містить конкретні методи ціноутворення. Розглянемо найбільш поширені з них.

14.3.2. Витратні методи визначення ціни

Суть витратних методів ціноутворення полягає у розрахунку ціни, виходячи із суми власних витрат підприємства.

Загальна методика розрахунку ціни витратними методами полягає в наступному: визначається собівартість продукції, тобто матеріальні витрати, витрати на оплату праці працівників, соціальні відрахування, амортизацію тощо. До цих витрат додаються загальноцехові, загальнозаводські витрати й розмір чистого прибутку, який прагне отримати підприємство, а також податки та обов'язкові відрахування, що не ввійшли до собівартості. На основі порівняння розрахованої ціни з ринковою, визначають доцільність виробництва певного товару.



Витратні методи визначення ціни застосовуються здебільшого в умовах командно-централізованої економіки. В умовах ринкової економіки вони можуть бути базою для визначення окремих стратегій ціноутворення.

14.3.3. Метод "витрати плюс прибуток"

Цей метод використовується у вітчизняній економіці при виконанні державних замовлень (науково-дослідних розробок, космічних програм, будівництва, військово-промислового комплексу), коли необхідні витрати передбачити важко.

В умовах адміністративно-командної економіки цей метод був основним, в ринковій економіці сфера його використання дещо обмежена.

Метод полягає в тому, що до витрат додається фіксований розмір прибутку.

Ціна на товар (C) визначається за формулою

$$C=C+P(C+A), \quad (14.1)$$

де C – фактичні витрати виробництва; P – середня норма прибутку на ринку, у відсотках (встановлюється до загальної суми витрат); A –

витрати, пов'язані з реалізацією товару та адміністративні витрати.

Труднощі виникають саме у визначенні розміру прибутку. Він залежить від галузі, видів товарів або послуг, характеристики підприємства (форми власності, технології, новизни товару). Як правило, беруть середній рівень прибутку в галузі. Щоб визначити витрати виробництва, розраховують граничні витрати.

Метод має як позитивні, так і негативні сторони. Він зручний, якщо не доводиться коригувати ціни, так як початкова ціна може перевищувати ціну, яку підприємство встановить у майбутньому.

Це дасть йому змогу за короткий час відшкодувати великі початкові витрати. Зі збільшенням обсягів реалізації товарів собівартість продукції та її ціна можуть знижуватись. Крім того, зі збільшенням обсягів реалізації поступово оптимізуються канали збуту, зменшується кінцева ціна. При застосуванні цього методу конкуренція в галузі зводиться до мінімуму.

Цей метод можуть використовувати підприємства – монополісти (тип цінової політики "ціновий лідер"); підприємства, що виготовляють зовсім нову, оригінальну продукцію (тип цінової політики, "знімання вершків"); підприємства, що виготовляють продукцію з обмеженим державою рівнем рентабельності.

14.3.4. Метод мінімальних витрат

Цей метод застосовують тоді, коли підприємство прагне вийти на ринок або збільшити на ньому власну питому вагу. Він полягає в тому, що підприємство розраховує ціну, виходячи з мінімальних витрат і без планування прибутку.

Цей метод має недоліки. Оскільки ціна встановлюється на рівні мінімальних витрат, будь-які зміни в них, суттєво впливають на відпускну ціну. У ціні не передбачається прибуток (в окремих випадках мінімальний розмір).

14.3.5. Метод надбавок до ціни

Прикладом методу є демпінгова ціна. Він є одним з найпоширеніших методів ціноутворення, який полягає в тому, що ціну розраховують додаванням до витрат на виробництво товару і збут певної надбавки (коефіцієнта), тобто розрахунок здійснюють за формулою:

$$C_s = C_3 + K, \quad (14.2)$$

де C_s – відпускна ціна; C_3 – ціна закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів; K – коефіцієнт (надбавка).

Існує два способи визначення надбавки і внесення її у ціну товару.

1. Розрахунок здійснюють виходячи з собівартості продукції:

$$C = S \left(1 + \frac{H_s}{100} \right), \quad (14.3)$$

де S – собівартість товару; H_s – надбавка у відсотках до собівартості.

2. Розрахунок здійснюють виходячи із бажаного доходу з обороту (ціни продажу):

$$C = \frac{S}{1 - \frac{H_{уп}}{100}}, \quad (14.4)$$

де $H_{уп}$ – надбавка у відсотках до ціни продажу.

Найчастіше підприємства використовують стандартний розмір надбавки, характерний для даної галузі. Загалом надбавки вищі для товарів із великими витратами на складування і уповільненим обігом.

Найбільшого ефекту від використання цього методу можна очікувати, якщо середні надбавки по галузі брати лише за орієнтир, а ціну коригувати з урахуванням кон'юнктури конкретного ринку.

І все ж даний метод найчастіше використовують з таких причин:

➤ *метод простий у використанні, адже підприємство більше знає про власні витрати, ніж про ринковий попит;*

➤ *якщо виробники галузі застосовують цей метод, то ціни на їх товари будуть близькими і цінова конкуренція не набуде жорстких форм;*

➤ *метод середніх надбавок найбільш коректний і не дає можливості кожній із сторін збагачуватись за рахунок іншої.*

Найширше цей метод застосовують у торговельних підприємствах, коли до відпускної ціни товару додається певна величина торговельної надбавки. Як правило, надбавка (коефіцієнт) визначається як рівень прибутковості з урахуванням розміру податків і обов'язкових платежів.

14.3.6. Метод цільового ціноутворення (або метод забезпечення цільового прибутку на інвестований капітал)

Метод полягає у визначенні ціни як цільової для конкретного ринку з урахуванням діючих чинників або цільового прибутку. Підприємство прагне встановити таку ціну, яка дасть йому можливість покрити всі витрати й отримати заплановану норму прибутку на інвестований капітал.

Ціну розраховують за формулою:

$$C = \frac{H_{np} \cdot K_{inv}}{100 \cdot N_{пл}} \quad (14.5)$$

де S – собівартість одиниці продукції; H_{np} – запланована норма прибутку на інвестований капітал у відсотках; K_{inv} – величина інвестованого капіталу; $N_{пл}$ – запланований обсяг виробництва і збуту продукції.

Цим методом розраховують собівартість продукції, яка дає змогу відшкодувати всі витрати підприємства (виробництва та реалізації), а також отримати такий прибуток, щоб зекономлені кошти спрямувати на розвиток підприємства та стимулювання праці працівників.

Недолік методу полягає в тому, що він не враховує попиту споживачів та їхнього інтересу до товару, ціни, за якою споживач може придбати цей товар, тому потрібно здійснювати коригування з урахуванням вимог споживачів.

14.3.7. Метод встановлення ціни з урахуванням точки беззбитковості

Метод полягає у визначенні ціни на основі розрахунку оптимального обсягу виробництва, який дає змогу відшкодувати всі витрати підприємства за рахунок отриманих валових доходів, виходячи з точки беззбитковості.

Ціна виробу (C_v) визначається за формулою:

$$C_v = C_3 + \frac{C_{yn}}{B_{вн}}, \quad (14.6)$$

де C_3 – змінні витрати на одиницю виробу; C_{yn} – умовно-постійні витрати виробництва; $B_{вн}$ – кількість виробленої продукції.

Для розрахунку оптимальної ціни необхідно визначити залежність собівартості продукції від обсягу виробництва і виручки від обсягу реалізації. Графічна інтерпретація цієї залежності при постійній ціні наведена на рис. 14.1.

Лінія 1 на рис. 14.1. відображає постійні витрати підприємства (C_n), які не залежать від обсягу виробництва (B). Лінія 2 характеризує зміну змінних витрат ($C_{зм}$), які пропорційні обсягу виробництва. Зростання валових (сукупних) витрат ($C = C_n + C_{зм}$) при збільшенні обсягу виробництва характеризується лінією 3, а збільшення виручки від реалізації

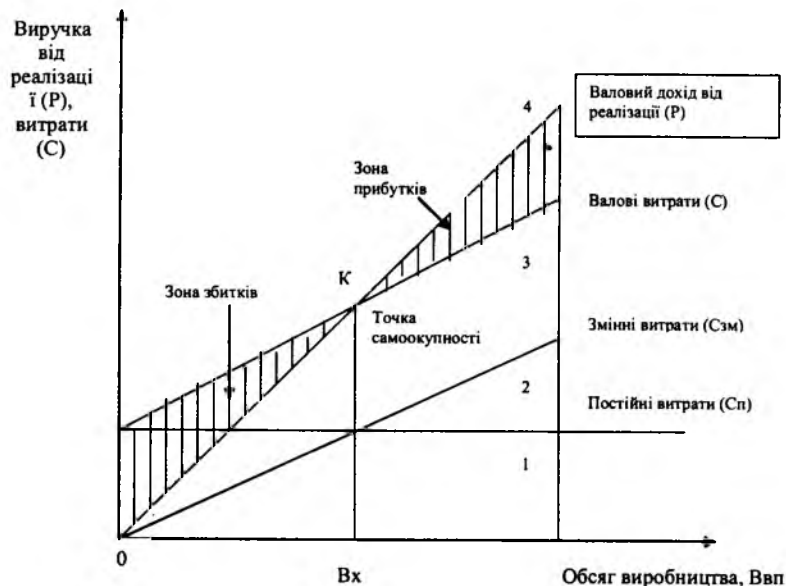


Рис. 14.1. Залежність собівартості продукції від обсягу виробництва і виручки від обсягу реалізації.

(P) – лінією 4.

При визначенні обсягу виробництва (B) виручка від реалізації продукції відшкодовує товаровиробнику витрати на її виробництво (точка К), тобто немає ні прибутків, ні збитків. Таким чином, обсяг виробництва (B_x) є мінімально необхідним обсягом збуту, при якому виручка дорівнюється витратам. Збільшення обсягу виробництва (B_x) забезпечує прибуток ($P-C$) > 0, а зменшення – збиток ($P-C$) < 0. Крапка B_x характеризує критичний обсяг збуту та вимірюється в натуральних показниках (т., шт., м, м², ...). Крапка К називається *точкою беззбитковості* і вимірюється в грошовому виразі. Якщо обсяг збуту буде менший, ніж B_x , то підприємство матиме збитки, а якщо більше – прибутки.

Цей графік відповідає деякій ціні при визначених витратах на виробництво і обсягах збуту. Збільшення ціни обумовлює більший кут нахилу лінії 4 і зміщення точки беззбитковості на графіку ліворуч. Аналогічно при зниженні ціни – точка зміститься праворуч.

У загальному вигляді, витрати на виробництво (C) і виручка від реалізації продукції (P) описуються рівняннями:

$$C = C_n + C_{зм} * B, \quad (14.7)$$

$$P = \Pi * B,$$

де C_n – постійні витрати; $C_{зм}$ – змінні витрати; B – обсяг виробництва; Π – ціна одиниці продукції.

Тоді, при умові забезпечення беззбитковості виробництва конкретного виду продукції мінімальний обсяг виробництва (точка беззбитковості) визначається за формулою:

$$B_x = \frac{C_n}{\Pi - C_{зм}}, \quad (14.8)$$

а поріг беззбитковості – за формулою

$$P = \Pi * B_x = C_{зм} * B_x. \quad (14.9)$$

При умові прямолинійної динаміки витрат і виручки ціна визначається за формулою:

$$\Pi = C_{зм} + \frac{C_n}{B_x}. \quad (14.10)$$

Плануючи діяльність, підприємство передбачає одержати визначену величину прибутку, тоді виручка від реалізації повинна відшкодувати витрати ($C_n + C_{зм} * B$) і забезпечувати задану суму прибутку (Π_3):

$$C_n + C_{зм} * B + \Pi_3 = \Pi * B. \quad (14.11)$$

Тоді ціна одиниці товару і необхідний обсяг виробництва визначаються, відповідно, за формулами:

$$\Pi = C_{зм} + \frac{C_n + \Pi_3}{B}, \quad (14.12)$$

$$B = \frac{C_n + \Pi_3}{\Pi - C_{зм}}. \quad (14.13)$$

Такий метод ціноутворення дозволяє аналізувати різні варіанти співвідношення обсягу виробництва і цін, які забезпечать одержання визначеного (цільового) прибутку.

14.3.8. Визначення ціни на основі попиту споживачів

Основна особливість цієї групи методів полягає у протилежному порядку визначення ціни щодо витратних методів.

Для розрахунку ціни визначаються попит населення та найбільша ціна, що діє на ринку. Від цієї ціни віднімається бажаний розмір прибутку і визначається собівартість. Отриманий результат порівнюється з розрахунковою собівартістю й робиться висновок щодо доцільності вироб-

ництва товару. Якщо визначена собівартість перевищує розрахункову, приймається рішення про виробництво товару.

В іншому разі, приймається рішення про зменшення прибутку, додаткову економію витрат або взагалі про припинення виробництва.

До основних методів визначення ціни на основі попиту споживачів відносяться такі методи:

- мінімальні витрати;
- максимальний розмір прибутку;
- орієнтація на ринкові ціни;
- змагання.

14.3.9. Метод визначення ціни на основі мінімальних витрат

За основу методу береться конкурентна ринкова ціна, яка склалася під впливом попиту та пропозиції. За формулою цього методу визначають мінімальний прибуток, який може отримати підприємство, і собівартість, причому умовно-постійні та змінні витрати визначаються окремо.

Недолік методу полягає у важкості визначення умовно-постійних і змінних витрат для конкретного товару, якщо підприємство виробляє широкий асортимент продукції. Також не враховуються інші чинники, наприклад, заходи конкурентів, а лише попит.

Цей метод застосовується з метою орієнтації на початкову розрахункову ціну.

14.3.10. Метод максимізації прибутку

Метод використовується, коли відомі функції попиту та пропозиції. Згідно із законом попиту зниження ціни на товар збільшує обсяг попиту (обсяг збуту) і навпаки, тому підприємство хоче знайти таку точку ціни на кривій попиту, яка забезпечить йому максимальний прибуток у найближчій перспективі.

Мета методу – одержати короткостроковий максимальний прибуток, який встановлюється на рівні найбільших витрат виробництва і визначається за формулою:

$$\Pi = [C \times B - (C_n + C_{зм})B] \rightarrow \max,$$

де Π – прибуток підприємства; C – ціна товару; B – обсяг збуту; C_n – постійні витрати за певний період; $C_{зм}$ – змінні витрати на одиницю продукції.

Тоді ціна товару:

$$C = \frac{\Pi + (C_n + C_{зм})B}{B} \quad (14.14)$$

Підприємство з метою визначення максимальної ціни та відповідного обсягу реалізації може встановлювати різні ціни, тобто ціна встановлюється експериментально. Для отримання необхідних даних може проводитись ринкове тестування товару, в ході якого знижують ціни і фіксують при цьому кількість реалізованого товару. Після обробки результатів дослідження знаходять оптимальну ціну, яка забезпечить підприємству максимальний прибуток протягом певного періоду.

Цей метод застосовується при розробці стратегії ціноутворення “збирання вершків”.

14.3.11. Метод визначення ціни з орієнтацією на ринкові ціни

Метод передбачає встановлення ціни залежно від середніх цін, що склалися на ринку, та його кон'юнктури. При цьому прибуток і собівартість не мають особливого значення.

Метод належить до пасивних і використовуються тоді, коли ціни на ринку на деякий час стабілізувалися. Цей метод застосовується для визначення цін на товари широкого вжитку, коли підвищення цін на них можливе у разі покращення якості.

14.3.12. Визначення ціни методом змагання (аукціон)

Метод застосовується при продажу товарів на аукціонах, біржах, оптових, роздрібних ринках, коли споживачі змагаються між собою за право купівлі унікального товару (предмети антикваріату, мистецтва тощо) і ціну визначає попит на нього.

Відомі два різновиди методу:

⇒ метод підвищеної ціни (звичайний аукціон), коли встановлюється найбільша початкова ціна, яка поступово підвищується, і виграє той покупець, який у відкритому змаганні запропонував найвищу ціну;

⇒ метод зниженої ціни (зворотній аукціон), коли встановлюється висока початкова ціна, яка у процесі торгів знижується і товар купує той, хто запропонував ціну, яка задовільняє продавця.

Недоліком методу є те, що у процесі визначення ціни враховують лише єдиний чинник – попит на товар. Оскільки жоден із покупців не знає, при якому рівні ціни зголоситься інший і придбає товар, то метод пов'язаний з великою невизначеністю і напруженням.

14.3.13. Визначення ціни на основі конкуренції

Методи цієї групи застосовують тоді, коли підприємство діє на конкурентному ринку, орієнтується на ціни конкурентів і постійно їх коригує. Головними чинниками при визначенні ціни є не витрати виробництва і попит, а кількість і дія конкурентів.

Методи достатньо прості та надійні, мають різні модифікації в залежності від особливостей продукції й типу ринку; передбачають аналіз собівартості, її складу та собівартості виробу конкурентів, визначення можливостей зменшення окремих її частин.

До основних методів визначення ціни на основі конкуренції належать такі методи:

- на основі рівня поточних цін;
- за рівнем конкурентноспроможності товару;
- на підставі торгів (або тендерного ціноутворення).

14.3.14. Метод ціноутворення на основі поточних цін

Метод застосовується як “прямування в фарватері”, тобто виробник орієнтується на ціну підприємства, яке контролює найбільшу питому вагу на ринку. При цьому можлива невелика націнка або знижка на товар.

Метод має модифікації, так в умовах чистої конкуренції й однорідної продукції ціна встановлюється на рівні поточної ринкової, або декілька нижче. Подібне має місце і на олігополістичному ринку, коли малі фірми “йдуть за лідером”, змінюючи ціну, коли її міняє ціновий лідер.

На ринку монополістичної конкуренції, коли багато продукції одного призначення, ціна встановлюється з врахуванням ціни на аналогічні товари та співвідношення параметрів. З цією метою використовують так звані параметричні методи ціноутворення, які базуються на кількісних залежностях між ціною товару і його споживчими властивостями (параметрами якості). Тому при встановленні ціни товаровиробник повинен аналізувати якість свого товару і товару конкурентів, рівень цін в порівнянні з якістю, а також поведінку покупців.

14.3.15. Метод встановлення цін на підставі торгів (або метод тендерного ціноутворення)

Метод розглядається як різновид методу “на рівні поточних цін”, коли має місце конкурентна боротьба товаровиробників за підряди у ході

торгів, наприклад, контракт виконання виробничо-технічного проекту на виробництво складного виробу із задалегідь визначеними параметрами, науково-дослідну розробку, будівництво об'єкта тощо.

Торги можуть бути відкриті або закриті. Відкриті торги проводять для порівняно нескладних проектів, у здійсненні яких хоче взяти участь багато фірм. До участі у закритих торгах залучають обмежену кількість фірм-конкурентів із високою репутацією. Мета кожного конкурента – виграти тендер, для цього треба запросити ціну нижчу, ніж у інших, але не нижче рівня собівартості.

Чим вища ціна, тим менша ймовірність отримання замовлення, виходячи з чого можна одержати оцінку очікування прибутку, і запропонувати ту ціну, яка веде до найбільшого очікуваного прибутку.

14.3.16. Метод визначення ціни за рівнем конкурентноспроможності товару

Якщо підприємство розробило новий товар із певними технічними та економічними параметрами, відмінними за аналогічні параметри товару конкурента, тоді ціна на нього встановлюється з урахуванням інтегрального показника конкурентноспроможності:

$$C = C_0 \times K, \quad (14.15)$$

де C – ціна нового виробу; C_0 – ціна базового виробу конкурента; K – інтегральний показник конкурентноспроможності товару;

$$K = \frac{I_{\text{тех. пар}}}{I_{\text{екоп. пар}}}, \quad (14.16)$$

де $I_{\text{тех. пар}}$ – індекс технічних параметрів (індекс якості); $I_{\text{екоп. пар}}$ – індекс економічних параметрів (індекс ціни споживання).

14.3.17. Регулювання та пристосування ціни

Визначені ціни на товари у сучасних умовах господарювання потребують їх оперативного регулювання та постійного коригування для врахування змін у витратах, конкуренції, попиті, умовах придбання тощо.

Зміна ціни може викликати несподівані реакції зі сторони покупців. Так, зниження ціни сприймається покупцями як несприятливий фінансовий стан товаровиробника, погіршення якості товарів, зниження сервісного обслуговування. Підвищення ціни сприймається покупцями як покращення споживчих властивостей товарів, покращення якості обслу-

говування, зростання іміджу фірми тощо.

Ціни можна пристосувати до сучасних умов, використовуючи поправки (знижки, надбавки), а також зарахування.

Найпоширенішими видами поправок є такі: ▶*поправки на умови платежів* (отримання авансу, надання кредиту, прискорення платежів, розрахунки готівкою); ▶*знижки за кількість товару, який купують* (стимул за придбання великої кількості товарів); ▶*функціональні знижки* (у сфері торгівлі за організацію товарного руху і збуту товарів); ▶*бонусні знижки* (знижки постійним споживачам за обумовлену кількість товару); ▶*сезонні знижки* (знижки споживачам за позасезонні покупки товарів чи послуг з метою підтримки стабільного рівня виробництва і збуту впродовж року).

Крім знижок покупцям можуть пропонуватися зарахування, тобто зниження ціни нового товару за умови здачі аналогічного старого (застосовується у торгівлі товарами довготермінового використання).

Постійна адаптація цін до ринкових умов господарювання є важливим чинником комерційного успіху кожного підприємства.

14.4. Ціни зовнішньоторгових контрактів

Одним із важливих елементів зовнішньоекономічної діяльності підприємств є обґрунтування та встановлення рівня цін зовнішньоторгових контрактів.

Розрахунок ціни зовнішньоторгового контракту починається з аналізу світової ціни на аналогічний товар. Під світовою ціною розуміють грошовий вираз інтернаціональної вартості, який реалізується на світовому ринку. В практичних умовах світова ціна виступає як ціна основних продавців і покупців основних центрів міжнародної торгівлі, її визначають у процесі здійснення великих і регулярних угод з товаром. Ціни випадкових, епізодичних угод не належать до світових.

Процес встановлення ціни зовнішньоторгових контрактів можна проводити за такою послідовністю:

1. *Встановлення вихідної (базової) ціни.*

1.1. *Вибір цінової політики.*

1.2. *Дослідження кон'юнктури ринку.*

1.3. *Вибір методу ціноутворення.*

1.4. *Аналіз попиту на експортований товар.*

1.5. *Визначення величини витрат, пов'язаних з виробництвом та експортом товару.*

1.6. *Врахування психологічних аспектів сприйняття ціни споживачами.*

1.7. *Врахування рівня конкуренції на цільовому сегменті ринку.*

2. *Встановлення остаточної ціни з врахуванням комерційних умов постачання товару.*

2.1. *Врахування знижок.*

2.2. *Врахування базових умов постачання.*

2.3. *Врахування умов платежу.*

2.4. *Аналіз та вибір каналу товароруку.*

2.5. *Врахування коливання ціни.*

|| * *Ціни зовнішньоторгових контрактів повинні відповідати зовнішньоекономічній ціновій політиці підприємства. Можна виділити декілька її видів, в основі яких лежать досягнення різних цілей:*

▶ *отримання запланованого доходу на вкладений капітал;*

▶ *забезпечення стабільності прибутку;*

▶ *досягнення стабільності або покращення іміджу на ринку;*

▶ *забезпечення успіху у конкурентній боротьбі.*

Вибравши цінову політику, підприємство розробляє шляхи її реалізації через тактичні дії.

При використанні методу “цільового прибутку” підприємство прагне встановити ціну, яка дозволяє одержати бажану величину чистого прибутку на капітал, вкладений у виробництво товару. Ціну зовнішньоторгового контракту за даним підходом можна визначити за формулою:

$$Ц = C + E \cdot K, \quad (14.17)$$

де C – поточні витрати, пов'язані з виробництвом та експортом товару, грн./шт.; E – норма прибутку на капітал, яка відображає бажану для експортера величину прибутку до сплати податку; K – сума інвестицій в основний і оборотний капітал, обумовлений виробництвом та експортом даного товару, грн./шт.

Під час встановлення ціни зовнішньоторгового контракту використовують також метод комплексного параметричного ціноутворення. У даному випадку ціна встановлюється шляхом прямого порівняння комплексу техніко-економічних і комерційних параметрів товару, для якого визначається ціна з показниками і цінами товарів, які є близькими за своїми споживчими властивостями. Послідовність визначення зовнішньоторгової ціни з використанням цього методу наступна:

⇒ *на базі аналізу ринкової кон'юнктури визначається вагомість кожного параметру товару;*

⇒ встановлюється функціональна залежність між змінами цієї властивості (параметру) і змінами ціни;

⇒ на базі виявленої залежності ціни від параметру товару розраховується ціна експортованого товару.

Необхідною умовою параметричного методу ціноутворення є наявність стійкого конкурентного ринку даного товару.

У випадку, якщо стійкий конкурентний ринок експортованого товару відсутній, то ціна визначається на базі оцінки споживачами відчутної цінності товару. Такий стан світового ринку характерний для торгівлі складною продукцією виробничо-технічного призначення, обсяги світової торгівлі яких є невеликі, а поділ техніко-економічних параметрів є досить значним. Ринок не в стані визначити залежність рівня ціни від корисності товару, а тому таку залежність визначають під час переговорів між експортером і імпортером. У залежності від того, наскільки можливий економічний розрахунок, який отримує споживач в результаті експлуатації товару, можна виділити два види даного методу ціноутворення – визначення ціни на основні величини економічного ефекту у споживачів товару та розрахунок ціни на базі аналізу споживчих характеристик експортованого товару. При використанні першого методу ціна визначається з припущення, що кожна грошова одиниця, витрачена на придбання даного товару, повинна забезпечити віддачу, яка відповідає вимогам споживача і ефективності його інвестицій в даний товар. Таким чином, ціну можна визначити за формулою:

$$C = \sum_{t=1}^T \frac{\Pi_{ct} + A_t}{(1+E)^t}, \quad (14.18)$$

де Π_{ct} – величина чистого прибутку, який буде отримувати споживач в t -му році періоду, що аналізується, вал.од./рік; A_t – величина амортизаційних відрахувань в t -му році періоду, вал.од./рік; t – номер року розрахункового періоду; E – норма дисконту або бажана норма доходності на вкладений капітал; T – тривалість розрахункового періоду “економічного життя” товару.

Згідно даного підходу ціноутворення визначається не лише ціна виробу, але й ціна експлуатації товару. В ринкових умовах спрацьовує закономірність: чим менша ціна експлуатації виробу, тим вища його конкурентноспроможність й більша можливість для збільшення обсягів реалізації.

Розраховуючи кінцеву ціну товару при укладанні контракту слід оцінити термін окупності, який часто є рівний терміну експлуатації. Термін

окупності можна визначити як відношення ціни виробу до річного чистого прибутку від експлуатації виробу. Термін окупності визначають для засобів виробництва. Для споживчих товарів розраховують гарантійний термін експлуатації.

Якщо оцінка економічного ефекту у споживача неможлива, то ціна встановлюється на підставі споживчих характеристик товару. Таким чином, використовується параметричний метод ціноутворення.

У випадку розрахунку експортної ціни сировини чи матеріалів чи іншої продукції зовнішньоторгових контрактів часто користуються методом ціноутворення, який отримав назву питомої вартості. При такому методі ціноутворення до уваги приймаються питомі ціни чи їх нормативні значення. Так, для визначення ціни певного матеріалу розраховується ціна 1 кг. маси цього матеріалу.

У зовнішньоекономічній діяльності підприємства користуються також методом встановлення ціни, який базується на аналізі кривої попиту на товар, який експортується.

В залежності від характеру цінової політики фірми – експортера розрізняють три методи ціноутворення:

- ▶ встановлення ціни з метою максимізації прибутку для експортера;
- ▶ розрахунок ціни з метою забезпечення стабільного обсягу виробництва;
- ▶ встановлення ціни з метою збільшення частки ринку експортера.

Розглянемо ці методи детальніше. Згідно першого методу ціноутворення ціну товару розраховують у наступній послідовності:

1. Прогнозують залежність обсягу попиту на товар (Q) від ціни товару (P):

$$Q=f(P). \quad (14.19)$$

2. Прогнозують залежність величини поточних витрат, пов'язаних з виробництвом і експортом товару (B) від обсягу виробництва:

$$B=f(Q). \quad (14.20)$$

3. Визначають залежність величини чистого прибутку підприємства внаслідок експорту товару (Π) від рівня зовнішньоторгової ціни:

$$\Pi=f(P). \quad (14.21)$$

4. Визначають величину зовнішньоторгової ціни і обсягу експорту товару, які забезпечать максимальний прибуток.

На практиці прогнозування кривої попиту є складним процесом. Тому підприємство–експортер встановлює зовнішньоторгову ціну і обсяг експорту товару з метою максимізації прибутку частіше експертним шляхом. Рішення про зміну ціни чи обсягу експорту приймаються через

співставлення граничного доходу і граничних поточних витрат в результаті збільшення або зменшення обсягів експорту товару.

*** Під граничним доходом (МК) розуміється приріст обсягів продажу внаслідок збільшення обсягів експорту. Під граничними витратами (МС) розуміють приріст сукупних витрат внаслідок збільшення обсягів експорту. Якщо $МК > МС$, то доцільно збільшувати обсяг експорту, оскільки це призводить до збільшення чистого прибутку підприємства.**

Якщо $МК < МС$, то збільшувати обсяг експорту недоцільно, тому що це призводить до зменшення величини чистого прибутку підприємства внаслідок експорту товару. Якщо $МК = МС$, то прибуток не змінюється.

Аналогічно аналізується доцільність зменшення обсягів експорту.

! Таким чином, зміни цін і обсягів експорту дозволять експортеру досягати максимального прибутку без точного прогнозу кривої попиту.

Розглянуті підходи до ціноутворення зовнішньоторгових контрактів використовуються тоді, коли контракт укладається на разові угоди або на тривалий термін. Якщо укладається угода на постачання споживчих товарів, або на товар, який ще не вироблений, то практикують метод плинної ціни. У даному випадку, ціна реагує на величину витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією товару.

Контролювання процесу ціноутворення зовнішньоторгових контрактів проводить митниця. Існує декілька методів визначення митної ціни виробу. З використанням методу “відрахування вартості” за базу береться ціна на аналогічні товари. Така ціна зменшується на суму витрат, пов'язаних з реалізацією цього виробу в Україні: витрат на комісійні винагороди, на величину податків, зборів та інших платежів, пов'язаних із завезенням та реалізацією даного товару. Ціна зменшується також на витрати на страхування, транспортування та ін. Після всіх відрахувань витрат отримують митну вартість товару. Найчастіше використовують метод, який отримав назву “ціна угоди”. Ціна визначається на базі даних рахунка-фактури та відомостей про витрати. Цей метод недоцільно використовувати тоді, коли угода укладається на неконкурентний виріб, або у випадку, якщо виникають непередбачувані умови постачання, які неможливо зафіксувати документально.

Ще використовують метод встановлення ціни угоди на ідентичний товар. При цьому вибирається аналогічний товар, який вже є на ринку, з подібними характеристиками. У даному випадку, мають бути дотримані наступні умови:

➤ умови завезення та оплати також мають бути ідентичні. Якщо є відмінні обсяги реалізації чи умови оплати, то ціну слід скорочувати;

➤ потрібно документально підтвердити витрати, пов'язані з проходженням митного контролю.

Реальна ціна, згідно якої здійснюється експорт товару, відрізняється від її початкового рівня. Складовою частиною контракту є фіксовані комерційні умови постачання товару. У залежності від змісту комерційної умови, контрактна ціна може відхилитись від початкової (базової) ціни у більшу або меншу сторону.

До цін зовнішньоторгових угод можуть діяти різноманітні комерційні поправки.

Поправки на: кількість товару, умови платежу, місце постачання, термін постачання, сезонність, інфляцію.

Методика визначення цін зовнішньоторгових контрактів дає можливість визначити лише базисну ціну, яка є основою для ведення переговорів.

Остаточна ціна, що встановлюється у контракті, є відмінною від базової на величину знижок чи надбавок в залежності від умов, що укладаються.

Резюме

- ① Ціна, як економічна категорія, є грошовим вираженням вартості товару (послуги). У ціні товару відображені всі витрати на його виробництво та реалізацію.
- ② Цінова політика є складовою стратегії й тактики ринкової поведінки товаровиробника, а також вагомою частиною маркетингової політики підприємства. Цінова політика – це сукупність економічних і організаційних заходів, спрямованих на досягнення за допомогою цін кращих результатів господарської діяльності, забезпечення стійкості збуту, одержання достатнього прибутку. У практиці маркетингу розрізняють п'ять типів цінової політики: ціновий лідер, слідування в фарватері, атака, знімання вершків, впровадження.
- ③ Стратегія ціноутворення в умовах ринку може ґрунтуватися на трьох основних підходах – на витратних методах, попиті споживачів і конкуренції. Суть витратних методів ціноутворення полягає у розрахунку ціни виходячи із суми власних витрат підприємства. Визначення ціни на основі попиту споживачів полягає у протилежному порядку визначення ціни, щодо витратних методів. До основних методів визначення ціни на основі попиту споживачів належать такі методи: мінімальні витрати; максимальний розмір прибутку; орієнтація на ринкові ціни; змагання.

- 4) *Визначення ціни на основі конкуренції застосовують тоді, коли підприємство діє на конкурентному ринку, орієнтується на ціни конкурентів і постійно їх коригує. До основних методів визначення ціни на основі конкуренції відносяться такі методи: на основі рівня поточних цін; за рівнем конкурентноспроможності товару; на підставі торгів (або тендерного ціноутворення).*

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Сформулюйте економічний зміст ціни.
2. Дайте характеристику рівноважної ціни.
3. Поясніть відмінність ціни виробника від ціни споживача.
4. Назвіть види цін та їх характеристики.
5. Що таке фактори ціноутворення?
6. Що таке ціноутворення?
7. Дайте характеристику витратних методів ціноутворення.
8. Назвіть позитивні та негативні сторони методу “витрати плюс прибуток”.
9. Напишіть формули методу надбавок до ціни.
10. Поясніть зміст методу тендерного ціноутворення.



Завдання, вправи, тести

1. В Україні діють такі ціни на споживчі товари:
а) фіксовані; б) регульовані;
в) вільні; г) фіксовані та регульовані;
д) фіксовані та вільні; е) регульовані та вільні.
2. Державою планується, рекомендується, стимулюється така ціна:
а) вільна, договірна; б) фіксована;
в) індикативна; г) регульована.
д) нижча за ціну рівноваги.
3. Першим етапом встановлення ціни є:
а) визначення цілі і прийняття тієї чи іншої ціни;
б) визначення попиту;
в) визначення бажаної частки ринку;
г) визначення стратегії ціни;
д) аналіз витрат.
4. Бонусні знижки надають:
а) споживачам, що роблять поза сезонні покупки товарів;
б) постійним споживачам, якщо вони за певний період придбають певну кількість товару;
в) фірмам-фахівцям із питань організації товарного руху і збуту товарів.

5. Метод встановлення ціни на основі поточних цін належить до:

- а) моделі ціноутворення, що базується на витратах виробництва;
- б) моделі ціноутворення, що базується на попиті;
- в) моделі ціноутворення, що базується на конкуренції.

6. Вкажіть складові ціни:

- а) рентабельність виробництва;
- б) граничні витрати;
- в) собівартість продукції;
- г) акцизний збір;
- д) граничний прибуток.

7. Ціна роздрібна включає в себе:

- а) гуртову ціну;
- б) прибуток виробництва;
- в) націнку торговельних організацій.

8. Лімітні ціни відображають:

- а) гранично допустимий їх рівень;
- б) мінімальний рівень цін;
- в) максимальний рівень цін.

9. До біржової відносять ціну:

- а) котировану;
- б) рівноважну;
- в) гуртову;
- г) преїскурантну.

10. Державою стимулюється ціна:

- а) фіксована;
- б) індикативна;
- в) регульована.

ЯКІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

- 15.1. *Якість продукції та показники її оцінювання.*
- 15.2. *Методи оцінювання рівня якості продукції.*
- 15.3. *Конкурентноспроможність продукції підприємства та її оцінювання.*

СУТТЕВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ тлумачення поняття “якість продукції”, визначення термінів “властивість”, “параметр”, “показник продукції”; класифікування та характерні особливості показників якості продукції;
- ☞ критерії відбору аналогів для оцінювання рівня якості продукції; методи для кількісного визначення показників якості продукції;
- ☞ поняття конкурентноспроможності продукції; фактори та показники конкурентноспроможності продукції; класифікування та характерні особливості методів оцінювання конкурентноспроможності продукції;
- ☞ виділяти групи параметрів продукції; характеризувати показники якості продукції; проводити оцінювання рівня якості продукції;
- ☞ визначати аналоги продукції серед гіпотетичної та реально існуючої продукції; формувати систему показників рівня конкурентноспроможності продукції;
- ☞ оцінювати рівень конкурентноспроможності продукції.

Знати

Вміти

Класифікація показників	
• <i>якість продукції</i>	• <i>показник якості продукції</i>
• <i>рівень якості продукції</i>	• <i>метод оцінювання</i>
• <i>конкурентноспроможність продукції</i>	• <i>конкурентноспроможності продукції</i>
• <i>комплексний показник рівня конкурентноспроможності продукції</i>	• <i>фактори конкурентноспроможності продукції</i>

15.1. Якість продукції та показники її оцінювання

Якість – це багатоаспектне та динамічне поняття, яке можна співвіднести до різних об’єктів: продукції, робіт, послуг, процедур та процесів, діяльності, методів, виробничих систем та організаційних структур тощо.

Увага!

Згідно з сучасною термінологією, регламентованою міжнародними стандартами в галузі менеджменту якості, якість продукції – це ступінь, до якого сукупність відмітних властивостей продукції задовольняє загальнозрозумілі або обов’язкові сформульовані потреби чи очікування споживачів.

На якість продукції впливають такі взаємопов’язані види діяльності, як *▷проекткування, ▷виробництво, ▷процес експлуатації* (в тому числі обслуговування, ремонт). Вони зумовлюють різні сторони якості: *⇒якість продукції як результат розробки, ⇒якість продукції як об’єкт виготовлення, ⇒якість продукції як об’єкт експлуатації або споживання.*

|| *** Властивість продукції** – це об’єктивна особливість продукції, яка може проявлятися при створенні продукції, її експлуатації або споживанні.

Кількісне оцінювання будь-яких властивостей або станів продукції здійснюється за допомогою системи *параметрів* продукції. Всі параметри можна класифікувати за стадіями життєвого циклу продукції. До параметрів, що характеризують продукцію як об’єкт проектування, належать: ***трудомісткість, *собівартість, *тривалість** процесу проектування; ***рівень дефектів** у конструкторській і технологічній

документації на продукцію; *ступінь автоматизації і уніфікації процесу проектування і т.п.

На стадіях виготовлення продукції виділяють дві групи параметрів: виробничо-технологічні і експлуатаційні.

Виробничо-технологічні параметри продукції характеризують продукцію як об'єкт виробництва в умовах промислового підприємства. До них відносяться, наприклад, допустимі відхилення параметрів продукції, вузлів, деталей; ступінь стандартизації та уніфікації; трудомісткість і собівартість продукції у виробництві та інше.

Експлуатаційні параметри продукції характеризують продукцію як об'єкт споживання і відображають властивості, які пов'язані із задоволенням потреб споживача. До таких параметрів слід віднести продуктивність, швидкодію, точність, чутливість, безвідмовність, стабільність, габарити, масу та інше.

*** Показником якості продукції** – це кількісна характеристика одної або кількох властивостей продукції, які складають її якість, що розглядається стосовно до певних умов її створення або споживання.

Необхідність класифікації показників якості продукції продиктована потребою встановлення максимально можливої кількості корисних для споживачів властивостей продукції, кількісного оцінювання їх рівня, а також потребою порівняння окремих видів продукції між собою. Залежно від обраних цілей оцінювання рівня якості продукції показники якості можна класифікувати за певними ознаками (табл. 15.1).

Таблиця 15.1.

Класифікація показників якості продукції.

Ознака класифікації	Групи показників якості
1. За кількістю властивостей продукції, що оцінюються	Одиничні
	Комплексні
2. За формою представлення	Абсолютні
	Відносні
3. За видами властивостей продукції, що оцінюються	Показники призначення
	Показники надійності
	Ергономічні показники
	Естетичні показники
	Екологічні показники
	Показники безпеки
	Показники уніфікації
	Показники технологічності
	Патентно-правові показники
	Показники транспортабельності

* *Одиничний* показник характеризує одну властивість продукції, наприклад, показник довговічності, ремонтпридатності продукції тощо.

* *Комплексний* показник якості продукції визначає кілька властивостей продукції, наприклад, показник надійності продукції та інше.

* *Абсолютний* показник якості продукції – це фактичне значення показника якості продукції, яке визначається в натуральних або вартісних одиницях.

* *Відносний* показник якості продукції – це відношення абсолютного показника оцінюваної продукції та абсолютного показника базового зразка.

До показників якості продукції, які характеризують продукцію як об'єкт експлуатації, слід віднести ⇒показники призначення, ⇒надійності, ⇒ергономічні, ⇒естетичні, ⇒екологічні показники, ⇒показники безпеки, ⇒показники уніфікації, ⇒транспортабельності, ⇒патентно-правові показники.

Показники призначення визначають і характеризують основні функції, для виконання яких продукція виготовляється і купується. До показників призначення належать:

➤*класифікаційні показники, що характеризують приналежність продукції до певного типорозмірного чи параметричного ряду;*

➤*конструктивні показники, які характеризують основні проектно-конструкторські рішення, зумовлені призначенням продукції;*

➤*показники функціональної і технічної ефективності, які визначають корисний ефект від експлуатації продукції, в тому числі і показники універсальності продукції, що характеризують спроможність продукції бути застосованою у виробничому процесі споживача з різною метою, тобто багатоваріантність продукції.*

Показники надійності визначають і характеризують спроможність продукції виконувати необхідні функції в заданих умовах протягом заданого періоду часу. До показників надійності відносять:

⇒показники безвідмовності, які характеризують властивості продукції безперервно зберігати працездатність протягом деякого часу або деякого напрацювання;

⇒показники довговічності, які зумовлюють властивості продукції зберігати працездатність до настання граничного стану при встановленій системі технічного обслуговування і ремонтів;

⇒показники ремонтпридатності, які характеризують властивості продукції щодо пристосованості до попередження і виявлення причин пошкоджень та їх усунення шляхом проведення ремонтів і технічного

обслуговування; показники збережуваності, які визначають властивості продукції зберігати працездатний стан протягом і після зберігання і/або транспортування.

Ергономічні показники характеризують систему “людина – продукція” і враховують комплекс властивостей людини, які проявляються у виробничих процесах. Дані показники зумовлюють напруженості та інтенсивності праці обслуговуючого персоналу. До ергономічних показників належать:

⇒ *гігієнічні показники*, які характеризують відповідність продукції гігієнічним умовам життєдіяльності й працездатності людини при її взаємодії з продукцією в конкретному середовищі;

⇒ *антропометричні показники*, що визначають відповідність розмірів і форм продукції та окремих її елементів розмірам, формі і масі людського тіла та окремих його частин;

⇒ *фізіологічні і психофізіологічні показники*, які характеризують відповідність властивостей продукції фізіологічним можливостям людини і особливостям функціонування її органів чуттів;

⇒ *психологічні показники*, за допомогою яких оцінюється відповідність продукції психологічним особливостям людини.

Естетичні показники характеризують чуттєве сприйняття обслуговуючим персоналом зовнішнього вигляду та оформлення продукції. До естетичних показників належать:

⇒ *показники інформаційної виразності*, що характеризують спроможність форми продукції відображати усталені естетичні уявлення та культурні норми;

⇒ *показники раціональності форми*, які визначають відповідність форми продукції гармонічному поєднанню її призначення та конструктивного рішення ергономічним вимогам і особливостям експлуатації;

⇒ *показники цілісності композиції*, які характеризують гармонічність взаємозв'язку елементів форми продукції та її узгодженість із комплексом інших елементів технологічного процесу споживача;

⇒ *показники зовнішнього вигляду продукції* характеризують ступінь довершеності та стабільності виробничого виконання зовнішнього оформлення продукції та дозволяють оцінити естетичне сприйняття форми продукції.

Екологічні показники характеризують рівень шкідливих впливів (хімічних, світлових, звукових, радіаційних тощо) на оточуюче середовище, які виникають при використанні продукції. Для обґрунтування необхідності залучення екологічних показників для оцінки якості продукції потрібно провести аналіз процесів її використання з метою

вияву можливих шкідливих впливів продукції на зовнішнє середовище.

Показники безпеки характеризують особливості продукції, що зумовлюють заходи і засоби захисту людини в умовах аварійної ситуації.

Показники уніфікації характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими та оригінальними складовими елементами, а також рівень уніфікації з іншою продукцією.

Окремо слід виділити *показники якості продукції*, які характеризують продукцію на етапі її реалізації та визначають її спроможність бути представленою на певному ринку збуту. Забезпечення нормативних значень таких показників є обов'язковим та носить примусовий характер щодо певного ринку збуту. До них відносяться показники ⇒ *транспортальності*, ⇒ *патентно-правові*.

* *Показники транспортальності* характеризують пристосованість продукції до процесу транспортування (переміщення в просторі), яке не пов'язано з її використанням.

* *Показники патентного захисту* характеризують ступінь захисту нових технічних рішень, втілених у продукції, власними патентами та іншими свідоцтвами виключного права на об'єкти промислової власності в межах даної країни і в країнах прогнозованого експорту продукції або продажу ліцензій.

* *Показники патентної чистоти* виражають ступінь відтворення у продукції, призначеній для продажу лише в межах країни, технічних рішень, що не потрапляють під дію патентів та інших документів виключного права на об'єкти промислової власності третіх осіб, виданих у даній країні; у продукції, призначеній для продажу за кордоном – технічних рішень, що не потрапляють під дію патентів та інших свідоцтв виключного права третіх осіб, виданих у країнах прогнозованого експорту продукції або продажу ліцензій.

Покращення якості виробів пов'язано із забезпеченням *додаткових (сервісних) функцій*, виконуваних цими виробами в процесі їх експлуатації. До сервісних функцій можна віднести такі, що спрощують процес експлуатації, розширюють кількість отримуваних вигод від використання виробу та інше.

Конструктивне виконання сервісних функцій реалізується шляхом введення до складу виробу певних пристроїв (блоків) спеціального призначення. Враховуючи те, що показники таких пристроїв розглядаються відокремлено і до складу експлуатаційних показників виробу не входять, виникає необхідність виділення і окремого врахування цих функцій продукції при оцінюванні рівня її якості.

15.2. Методи оцінювання рівня якості продукції

Відносну характеристику якості продукції, яка ґрунтується на порівнянні значень оцінюваних показників якості продукції з базовими значеннями відповідних показників, називають *рівнем якості продукції*.

Оцінювання рівня якості продукції включає такі етапи:

1. Обґрунтування номенклатури показників якості продукції.
2. Встановлення базових значень показників якості продукції.
3. Обґрунтування методу, точності та засобів визначення значень показників якості продукції

4. Визначення методів оцінювання рівня якості продукції, способу та форми представлення результатів оцінювання якості продукції.

Обґрунтування вибору системи показників продукції, які забезпечують можливість оцінювання рівня її якості, повинно проводитись із врахуванням призначення і умов використання продукції, вимог споживачів, завдань управління якістю продукції.

В основі оцінювання рівня якості продукції лежить порівняння сукупності показників якості оцінюваної продукції з відповідною базою сукупністю базових значень показників.

Базою порівняння (аналогом) визнається реально досяжна сукупність значень показників, які прийняті за основу під час порівняльного оцінювання якості продукції.

Основою обґрунтування відбору аналогів повинно бути встановлення критеріїв їх вибору. Критеріями вибору бази порівняння для показників якості продукції є відповідність функціонального призначення, складу технічних характеристик та галузі застосування продукції.

Принципово можливо як базове приймати значення показників якості гіпотетичної та реально існуючої продукції. Показники якості гіпотетичної продукції визначаються за прогнозами розвитку техніки, за вимогами чинних міжнародних і національних стандартів, на підставі потреб різних учасників ринку або інших критеріїв.

Реально існуючою продукцією, значення показників якої приймається за базове, може бути: ⇒кращий зразок (закордонний чи вітчизняний); ⇒продукція, яка найбільш поширена на ринку збуту та характеризується стійким рівнем попиту; ⇒продукція, що підлягає заміні або модернізації.

|| * *Обґрунтування методів, засобів та точності кількісного оцінювання показників якості продукції має принципове значення, оскільки до визначення різних груп показників якості можуть бути застосовані*

|| *різні підходи. Вибрані методи визначення зумовлюють використання відповідних засобів, і як наслідок, певний ступінь точності. У випадках, коли задається необхідна точність визначення значень показників якості продукції, обирають засоби і методи, що забезпечать задану точність.*

Для визначення кількісного значення показників якості продукції можна використовувати такі методи: ⇒вимірювальний, ⇒реєстраційний, ⇒органолептичний, ⇒розрахунковий, ⇒статистичний, ⇒експертний, ⇒соціологічний.

* *Вимірювальний метод* дозволяє одержати результати за допомогою технічних вимірювальних засобів. Таким методом можна вимірювати величину показників призначення продукції тощо.

* *Реєстраційним методом* визначають значення показників шляхом підрахунку кількості певних подій, предметів або витрат. Його застосовують для визначення патентно-правових показників, показників уніфікації тощо.

* *Органолептичний метод* базується на аналізуванні інформації, одержаної за допомогою органів чуття людини. За допомогою даного методу можна оцінити значення ергономічних, естетичних показників та інші.

* *Розрахунковий метод* ґрунтується на теоретичних або емпіричних залежностях значень показників, і використовується для визначення показників транспортабельності тощо.

* *Статистичний метод* дозволяє визначити значення показників якості продукції за допомогою правил прикладної математичної статистики. Метод можна використовувати для визначення показників надійності продукції.

* *Експертний метод* базується на використанні знань, досвіду та інтуїції групи експертів-професіоналів. Цей метод використовують при визначенні тих показників якості продукції, кількісний рівень яких не може бути визначений іншим, більш об'єктивним методом.

* *Соціологічним методом* визначають значення показників якості продукції шляхом опитування фактичних або потенційних споживачів.

Згідно із вимогами державного стандарту України №2925-94 "Якість продукції. Оцінювання якості." при оцінюванні рівня якості продукції застосовують ⇒диференційний, ⇒комплексний, ⇒змішаний метод.

* *Диференційний метод* оцінювання якості продукції базується на порівнянні одиничних показників якості оцінюваної продукції і базового зразка. При цьому визначають, чи досягнуто рівень базового зразка в

цілому; за якими показниками він досягнутий; які показники більшою мірою відрізняються від базових значень.

При диференційному методі розраховують відносні показники якості продукції (B_{zn}) у порівнянні з вибраною базою за одною з альтернативних формул:

$$B_{zn} = \frac{Z_o}{Z_b}, \quad (15.1)$$

або

$$B_{zn} = \frac{Z_b}{Z_o} \quad (15.2)$$

де Z_o – чисельне значення показника оцінюваної продукції, од.вим.; Z_b – чисельне значення показника бази порівняння, од.вим.

Розрахунок відносного значення показника якості продукції проводиться за формулою (15.1), якщо зростання чисельного значення показника призводить до зростання якості продукції, і за формулою (15.2) – якщо зростання чисельного значення показника спричиняє зменшення якості продукції.

Комплексний метод засновано на застосуванні узагальнюючих показників якості продукції. Узагальнюючий показник якості продукції може бути виражений:

- ⇒ головним показником, що відображає основне призначення продукції;
- ⇒ інтегральним показником;
- ⇒ середньозваженим показником.

Використання головного показника вважається найбільш прийнятним, коли призначення продукції може бути визначено одним показником. Так, для деяких умов використання металорізальних верстатів головним показником є їх продуктивність. Інтегральний показник застосовується у разі, коли можливо встановити сумарний корисний ефект від використання продукції й сумарні витрати на створення та використання продукції. Середньозважений показник, залежно від особливостей одиничних показників якості продукції, може визначатись як середньгеометрична, середньоарифметична або інша усереднена величина.

Для оцінювання узагальнюючого показника якості продукції використовують такі розрахункові методи:

➤ *методи аналізу залежностей окремих показників якості продукції і вибору групового показника, які реалізуються математико-статистичними методами (методами кореляційно-регресивного, факторного, канонічного аналізу);*

➤ *методи зведення оцінок окремих показників за допомогою середньозважених величин;*

➤ *методи використання найважливішого одиничного показника, який встановлюється шляхом проведення експертизи або виконанням кластеризації оцінюваних одиничних показників якості продукції.*

Змішаний метод засновано на спільному використанні одиничних та комплексних (інтегральних) показників продукції. При використанні даного методу частина одиничних показників об'єднується в групи і для кожної групи визначається відповідний комплексний (груповий) показник. На основі одержаної сукупності одиничних і комплексних (групових) показників оцінюється рівень якості продукції диференційним методом.

15.3. Конкурентноспроможність продукції підприємства та її оцінювання

Конкурентноспроможність продукції (КСП) можна трактувати як спроможність продукції бути проданою на даному ринку в даний часовий період. Конкурентноспроможність продукції – це відносна характеристика продукції, що базується на порівнянні значень показників конкурентноспроможності оцінюваної продукції із базовими значеннями.

Рівень конкурентноспроможності продукції на різних ринках в різний часовий період залежить від:

- ⇒ *від тенденцій розвитку економіки та ринку, тенденцій науково-технічного прогресу, стійких зрушень у структурі споживання товарів;*
- ⇒ *коливання ринкової кон'юнктури, зміни моди;*
- ⇒ *розмірів ринку збуту, які позначаються на величині попиту на продукцію;*
- ⇒ *стабільності ринкової позиції виробника, що зумовлюється сформованим іміджем та діловою репутацією виробника;*
- ⇒ *позиціонування продукції на ринку, яке встановлюється на підставі конкурентних переваг продукції;*
- ⇒ *ринкового потенціалу продукції, який формується залежно від етапів життєвого циклу продукції;*
- ⇒ *кількості конкурентів-аналогів та конкурентів-субститутів (їх частки ринку), яка зумовлюється ступенем новизни (унікальності, неповторності) продукції;*
- ⇒ *інших ринкових факторів*

Якість традиційно відносять до одного з найважливіших факторів кон-

курентноспроможності продукції. Низький рівень якості продукції взагалі не дозволяє виробнику сподіватись на довіру споживачів. Натомість, високий рівень якості продукції є необхідною, але не достатньою умовою високого рівня її конкурентноспроможності. Для визначення рівня конкурентноспроможності продукції важливими є показники якості продукції, які характеризують продукцію як об'єкт експлуатації.

За обставин високої гостроти конкурентної боротьби на сучасному ринку необхідною умовою високого рівня конкурентноспроможності продукції є застосування виробником інструментів маркетингового сприяння збуту продукції.

Показники маркетингового просування визначають ефективність використання маркетингових комунікаційних засобів для забезпечення конкурентноспроможності продукції та характеризують вплив виробника на вибір споживача, створення у нього позитивного образу продукції та високого рейтингу товаровиробника. Дані показники зумовлюють рівень корисності для споживача сформованої на підприємстві системи формування попиту та стимулювання збуту.

До показників маркетингового просування продукції відносяться показники реклами, паблік релейшинз, які характеризуються охопленням контактної аудиторії, регулярністю та стабільністю контактів, періодом підготовки, можливостями налагодження різних форм зворотного зв'язку тощо.

Внаслідок технічного прогресу продукція стає складнішою, її монтаж, профілактика та ремонт здійснюються лише професіоналами, які пройшли спецпідготовку. Показники сервісу (обслуговування) стають показниками, що визначають рівень конкурентноспроможності продукції. Сервіс включає комплекс послуг, що надаються споживачу для забезпечення оптимального варіанту придбання та ефективної експлуатації продукції протягом всього строку її служби.

При дослідженні показників якості надання сервісних послуг слід враховувати інформаційний, організаційний та технічний аспект сервісу продукції. Показники послуг з інформаційного обслуговування характеризують рівень якості послуг, пов'язаних із процесом теоретичного або практичного ознайомлення споживачів із експлуатаційними параметрами продукції. Організаційні показники якості послуг визначають рівень якості процесів передачі права власності на продукцію від виробника (продавця) до споживача та організації надання послуг протягом процесу експлуатації. Показники послуг з технічного обслуговування (гаран-

тійного та післягарантійного) характеризують рівень послуг, що забезпечують підтримання продукції в працездатному стані протягом всього часу її експлуатації у споживача.

Фактором особливої важливості для забезпечення конкурентноспроможності продукції є вартість продукції. Категорія вартості продукції охоплює всі види витрат, які несе споживач при її купівлі та експлуатації. Показники вартості придбання продукції визначають і характеризують одноразово оплачені споживачем при купівлі продукції витрати на її виготовлення, збут та гарантійне обслуговування. До показників вартості придбання продукції, що враховують цінні податки і збори, також слід віднести: вартість виготовленої продукції; вартість маркетингового просування продукції, вартість інформаційного та організаційного обслуговування.

Таблиця 15.2.

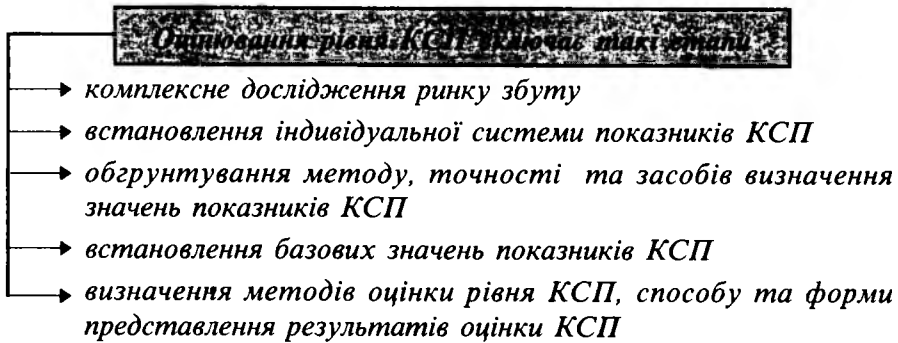
Система показників рівня конкурентноспроможності продукції.

Назва груп показників КСП		Складові груп показників КСП	
Показники корисності	Показники якості продукції	Експлуатаційні показники	Показники призначення
			Показники надійності
			Ергономічні показники
			Естетичні показники
			Екологічні показники
			Показники безпеки
	Обмежувальні показники	Показники уніфікації	
		Показники транспортабельності	
	Показники додаткових (сервісних) функцій	Показники транспортності	
		Показники функцій, що спрощують процес експлуатації	
Показники функцій, що розширюють кількість отримуваних вигод (сервісних) функцій			
Показники якості сервісу продукції	Показники якості інформаційного обслуговування		
	Показники якості організаційного обслуговування		
	Показники якості технічного обслуговування		
Показники маркетингового просування продукції	Показники реклами продукції		
	Показники паблік релейшинз		
Показники вартості продукції	Показники вартості придбання продукції	Вартість виготовленої продукції	
		Вартість маркетингового просування продукції	
		Вартість інформаційного обслуговування	
		Вартість організаційного обслуговування	
	Показники вартості експлуатації продукції	Вартість використання за призначенням	
		Вартість технічного обслуговування	
		Майнові, екологічні, ресурсні податки й збори	
		Страхові платежі	

Особливу увагу слід звертати на показники, що характеризують величину фінансового сприяння збуту продукції: умови оплати продукції, форми розрахунків, умови кредиту, системи знижок тощо.

Показники вартості експлуатації продукції дозволяють оцінити рівень витрат споживача протягом прогнозованого корисного строку служби продукції. До таких показників належать: *»вартість використання продукції за призначенням, »вартість технічного обслуговування й ремонтів, »страхові платежі, »майнові, екологічні, ресурсні податки і збори.*

Для оцінювання рівня конкурентоспроможності продукції доцільно використовувати систему показників, основні елементи якої наведені у табл. 15.2. Групи показників, що визначають рівень конкурентоспроможності продукції, мають різний характер, проте вони пов'язані між собою.



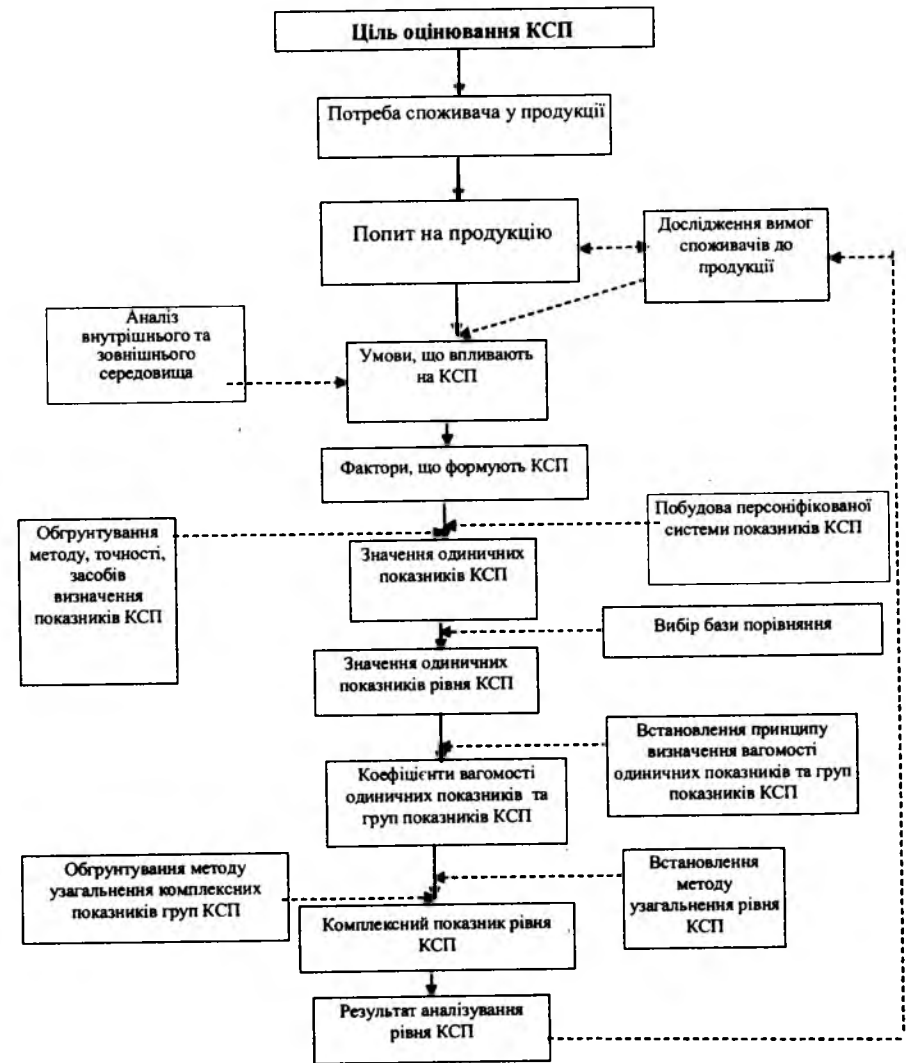
Перший етап оцінки КСП включає дослідження:

- ⇒ ринкової кон'юнктури на існуючому або потенційному ринку збуту;
- ⇒ характеру та обсягу споживчих потреб й умов використання продукції;
- ⇒ діяльності конкурентів, які виготовляють та продають аналогічну (взаємозамінну) продукцію.

На другому етапі оцінки КСП для конкретної продукції формується персоналізований перелік показників, що утворюють індивідуальну систему показників КСП.

На третьому етапі оцінки КСП проводиться визначення кількісного значення показників КСП. Змістом оцінки КСП на четвертому етапі є обґрунтування вибору бази порівняння – базових значень показників, з якими порівнюються відповідні показники оцінюваної продукції.

Методи визначення показників КСП та одиниці їх виміру для базового зразка і оцінюваної продукції повинні бути ідентичними, щоб забезпечити



-----інформаційний потік

Рис. 15.1. Схема формування комплексного показника рівня КСП.

їх порівняність.

П'ятий етап передбачає визначення методу оцінки рівня КСП.

Сучасні методи оцінки рівня конкурентноспроможності можна класифікувати і характеризувати так (рис. 15.2.):

1. Методи оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції, що розрізняються за видами показників оцінювання, мають такі особливості.

1.1 Диференційний метод оцінювання конкурентноспроможності продукції базується на порівнянні одиничних показників конкурентноспроможності оцінюваної продукції і базового зразка.

1.2 Комплексний метод засновано на застосуванні узагальнюючих показників конкурентноспроможності продукції.

Узагальнюючий показник конкурентноспроможності продукції може бути виражений: головним показником; інтегральним показником; середньозваженим показником.

1.3 Змішаний метод засновано на спільному використанні одиничних та комплексних (інтегральних) показників продукції.

2. Методи, що дозволяють оцінити різні характеристики продукції, можна описати так:

2.1. Параметричні методи дозволяють визначити рівень конкурентноспроможності продукції за допомогою оцінювання її параметрів. Використання даного методу передбачає вибір із сукупності параметрів продукції тих, які найбільшою мірою визначають спроможність продукції задовольнити потребу споживачів; поділ параметрів на групи за визначеними ознаками; встановлення ступеня важливості кожного параметра (групи параметрів) продукції.

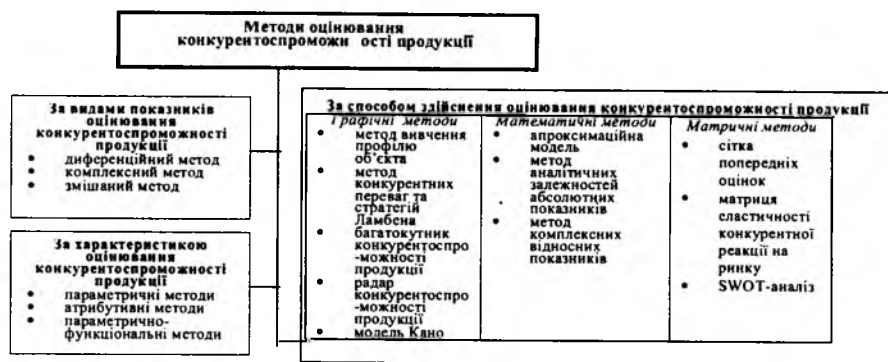


Рис.15.2. Класифікація методів оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції.

2.2. Атрибутивні методи базуються на використанні атрибутів продукції для оцінювання її конкурентноспроможності. Атрибути – це не лише параметри продукції, але й вигоди споживачів та характеристики способу використання продукції споживачами.

2.3. Параметрично-функціональні методи оперують категоріями параметрів продукції та сервісних відокремлених функцій продукції. Показник конкурентноспроможності продукції оцінюється на основі вибраної номенклатури експлуатаційних параметрів і відокремлених функцій методом арифметичного середньозваженого як сума комплексних показників рівня якості продукції за параметрами і відокремленими функціями з урахуванням їхньої вагомості для задоволення споживчих потреб.

3. Методи оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції, які відрізняються за способом її здійснення, можна описати так:

* Графо-аналітичні методи, що базуються на графічній побудові залежностей показників конкурентноспроможності продукції від певних її параметрів.

* Метод вивчення профілю об'єкта або "семантичний диференціал" передбачає побудову графічної моделі рівня конкурентноспроможності за кожним із відібраних показників продукції. Величина одиничних показників визначається бальним методом. Порівнянню підлягають кілька видів продукції з ідеальною оцінкою споживачів. Побудоване в результаті оцінювання графічне зображення називається профілем продукції – це сума оцінок одиничних показників продукції, завдяки яким вона відома цільовій групі споживачів.

* Метод побудови багатокутника конкурентноспроможності продукції передбачає:

⇒ вибір та обґрунтування факторів найбільшого впливу на рівень конкурентноспроможності продукції;

⇒ визначення їх величини щодо оцінюваної продукції та базового зразка і/або продукції конкурентів.

Кількісна величина факторів відкладається в декартовій системі координат у вигляді точок на осях, кількість яких відповідає кількості відібраних факторів конкурентноспроможності продукції. Лінія, що проходить через ці точки, утворює багатокутник.

* Метод радарів конкурентноспроможності продукції базується на побудові багатокутника, побудованого на 23-х осях, що відповідають 23-м показникам конкурентноспроможності продукції. Узагальнюючий показник конкурентноспроможності продукції визначається як співвідношення площі радара до загальної площі його кола. Застосування

методу передбачає поділ кола на рівні сектори, кількість яких відповідає кількості показників конкурентноспроможності продукції. Збільшення значення показника відповідає віддаленню від центру кола. Для порівняння радару продукції конкурентів будуються на одному колі.

* *Метод побудови моделі Кано* використовує поділ всіх властивостей продукції на три види: обов'язкові, присутність яких сама по собі не підвищує корисності продукції для споживача, проте їх відсутність – різко знижує; кількісні – від покращання яких зростає корисний ефект для споживача; сюрпризні – ті, що називають “родзинкою” та приємно дивують споживачів. На осях координат відкладають два значення показників: “Вимога виконана (не виконана)”, “Покупець задоволений (незадоволений)” та будується графічна модель на основі оцінювання присутності перерахованих видів властивостей. Виробник зможе оцінити вплив кожної властивості продукції на рівень її корисності, а отже, і на рівень конкурентноспроможності.

* *Аналітичні методи* оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції, що ґрунтуються на використанні апарату математичного аналізу.

* *Апроксимаційна модель* застосовується для оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції шляхом визначення коефіцієнта парної кореляції показників конкурентноспроможності продукції. Оскільки аналізованих показників повинно бути лише два, вони розглядаються як рівнозначні при формуванні рівня конкурентноспроможності продукції. Якщо коефіцієнт кореляції близький до нуля, то оцінювані показники можна вважати незалежними; якщо він близький до ± 1 , то між ними існує функціональна залежність.

* *Метод аналітичних залежностей абсолютних показників* передбачає формування групи аналогів залучення лише тих зразків, що за класифікаційними показниками та обмеженнями відрізняються від оцінюваного зразка не більше ніж на $\pm 10\%$. Базовим зразком для порівняння визнається той, що має найбільше значення інтегрального показника (відношення корисного ефекту від застосування продукції до витрат на його досягнення). Розрахунок рівня конкурентноспроможності продукції передбачає пошук аналітичного виразу ефекту.

* *Метод комплексних відносних (одиночних та групових) показників* базується на використанні прийому парного порівняння при виборі базового зразка за показниками корисного ефекту.

* *Матричні методи оцінювання конкурентноспроможності*

продукції, що базуються на побудові матриць – прямокутних таблиць, елементи яких відображають систематизований перелік показників конкурентноспроможності продукції та взаємозв'язків між ними.

* *Сітка попередніх оцінок* основана на формуванні таблиці, яка містить чотири ранги ідей продукції (від дуже високої до дуже низької), оцінених відносно дев'яти критеріїв привабливості ринку та дев'яти критеріїв конкурентноспроможності продукції. Рівень оцінок визначається експертним методом на конкретному ринку збуту в конкретний часовий період. На основі одержаних оцінок можна зробити висновок про рівень конкурентноспроможності продукції на ринку потенційного збуту та обґрунтувати доцільність виходу з даним видом продукції на цей ринок.

* *Метод SWOT-аналізу* базується на побудові таблиці, елементами якої є по горизонталі фактори конкурентних переваг і недоліків оцінюваної продукції, а по вертикалі фактори загроз та можливостей успішного збуту продукції на цільовому ринку. Виділені фактори оцінюються експертним методом в балах. Після здійсненого аналізу виробник одержує можливість прийняти раціональні рішення щодо управління рівнем конкурентноспроможності продукції: перетворення слабких сторін у конкурентні переваги продукції згідно з виявленими можливостями.

Вибір методу оцінювання КСП виробником обумовлюється можливостями одержання достовірної вихідної інформації та етапом життєвого циклу продукції.

Резюме

- 1 *Якість продукції* – це ступінь, до якого сукупність відмітних властивостей продукції задовольняє загальнозрозумілі або обов'язкові сформульовані потреби чи очікування споживачів.
- 2 *Конкурентноспроможність продукції* – це відносна характеристика продукції, що базується на порівнянні значень показників конкурентноспроможності оцінюваної продукції із базовими значеннями.
- 3 *Кількість, зміст та значущість показників конкурентноспроможності продукцію* обумовлюється такими факторами: причина виникнення попиту на продукцію, стан розвитку та умови конкурентної боротьби на ринку збуту продукції; особливості споживачів, специфіка умов використання продукції; життєвим циклом продукції; суб'єкт оцінювання; ціль та вимоги до точності проведення оцінювання тощо.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. До яких об'єктів можна співвіднести поняття якості?
2. Які види діяльності впливають на якість продукції?
3. Визначте систему показників якості годинника як ювелірної прикраси і годинника, вмонтованого в апарати управління військовим літаком.
4. Обґрунтуйте вибір аналогів при оцінюванні рівня якості шоколадних цукерок ЗАТ "Кондитерська фірма "Світоч".
5. Опишіть етапи оцінювання рівня конкурентноспроможності автобуса, виготовленого на ВАТ "Львівський автобусний завод".
6. Які переваги і недоліки Ви можете назвати різних способів оцінювання конкурентноспроможності продукції?
7. Чому якість продукції називають відносним показником?
8. В яких випадках показник конкурентноспроможності продукції може бути абсолютним?
9. Охарактеризуйте фактори конкурентноспроможності вітчизняних товарів.
10. Назвіть цілі проведення оцінки конкурентноспроможності продукції.



Завдання, вправи, тести

1. До факторів конкурентноспроможності продукції можна віднести:
 - а) якість продукції;
 - б) собівартість продукції;
 - в) вартість продукції;
 - г) технологію виготовлення продукції.
2. До суб'єктів оцінювання рівня конкурентноспроможності продукції належать:
 - а) споживачів продукції;
 - б) держава;
 - в) конкуренти;
 - г) інвестори.
3. Ергономічні показники характеризують відповідність:
 - а) конструкції виробу особливостям людського організму;
 - б) властивостей продукції основній галузі її застосування протягом необхідного проміжку часу;
 - в) форми виробу прийнятним в суспільстві моральним уявленням і нормам;
 - г) гармонії частин і цілого виробу, органічний зв'язок елементів форми виробу.
4. Для визначення рівня конкурентноспроможності продукції

найчастіше використовують метод:

- а) вимірний;
- б) реєстраційний;
- в) експертний;
- г) органолептичний.

5. Вибір суб'єктом методу оцінювання конкурентноспроможності продукції обумовлюється:

- а) етапом життєвого циклу продукції;
- б) необхідною точністю оцінювання;
- в) галуззю застосування продукції;
- г) кількістю реальних конкурентів.

6. До факторів, що впливають на рівень конкурентноспроможності продукції, належать:

- а) коливання ринкової кон'юнктури;
- б) показники асортименту продукції;
- в) вартість залучених ресурсів;
- г) рівень кваліфікації робітників.

7. На якість продукції впливають такі види діяльності:

- а) проектування, виробництво, експлуатація;
- б) планування, контроль;
- в) технічне обслуговування;
- г) керівництво організацією.

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

- 16.1. Ринкове саморегулювання економіки.
- 16.2. Сутність та методи державного регулювання економіки.
- 16.3. Економічні нормативи в системі регулювання діяльності підприємств.
- 16.4. Економічний механізм підприємства (ЕМП).
- 16.5. Внутрішнє економічне регулювання діяльності підприємства.
- 16.6. Організаційні передумови функціонування внутрішнього механізму.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ суть та можливості саморегулювання економіки та державного регулювання економіки;
- ☞ суть і роль економічних нормативів в системі регулювання економіки;
- ☞ зміст понять господарський та економічний механізм та суть внутрішнього економічного регулювання на підприємстві;
- ☞ процес формування бюджету підприємства і його роль у внутрішньому економічному регулюванні, а також організаційні передумови функціонування внутрішнього економічного механізму підприємства.

- ☞ застосовувати економічні нормативи в системі внутрішнього економічного регулювання на підприємстві;
- ☞ обґрунтувати необхідність децентралізації повноважень та відповідальності;
- ☞ застосувати інструменти внутрішнього економічного регулювання взаємовідносин для підвищення ефективності функціонування підприємства;
- ☞ виявити потребу впровадження бюджетного управління для внутрішнього регулювання взаємовідносин на підприємстві;

Вміти

☞ виявити необхідність розвитку внутрішнього підприємництва та самоорганізації елементів організаційно-виробничої системи для вдосконалення економічного механізму.

Є

Ключові поняття та терміни

- | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|
| • ринкове саморегулювання | • синергія |
| • державне регулювання економіки | • незалежна господарська одиниця |
| • господарський механізм | • бюджетування |
| • економічний механізм підприємства | • гнучкий бюджет |
| • самоорганізація | • внутрішнє підприємництво |

16.1. Ринкове саморегулювання економіки

Кожне суспільство для забезпечення свого існування вирішує наступні фундаментальні проблеми: *що* виробляти (які товари та послуги і в якій кількості), для *кого* виробляти ці товари та послуги (для яких споживачів), *як* виробляти (за допомогою яких технологічних засобів і обмежених ресурсів). В залежності від того, на якому якісному рівні забезпечується виготовлення, вирішується питання: *хто має виробляти?* Країни порізного вирішують ці фундаментальні проблеми. Основними формами організації економіки є командна та ринкова.

|| * Суть командної економіки полягає в тому, що ведення господарства в масштабах країни повністю координується державою.

Такому порядку відповідає система постачання ресурсів, що ґрунтується на їх централізованому розподілі. Командна економіка, заснована на монополії державної власності, приводить до переважно екстенсивного розвитку, нечутливості економіки до інновацій, закріплення існуючої структури виробництва, зрівняльного розподілу благ і привілеїв для окремих груп населення, що руйнує трудову мотивацію, породжує незадоволений попит у всіх сферах.

|| * Для ринкової економіки характерний механізм ринкового саморегулювання розподілу обмежених ресурсів на основі взаємодії ринкових цін, співвідношення попиту і пропозиції, вільної конкуренції виробників товарів та послуг і їх споживачів.

Однак, механізм ринкового саморегулювання забезпечує ефективний

розподіл ресурсів тільки за певних ідеальних умов. Але в реальному житті у зв'язку з обмеженістю ресурсів поліпшення забезпечення одного суб'єкта ринку призведе до погіршення стану іншого. Такі умови і створюють провали ринкового саморегулювання.

Увага!

Провали або неспроможність ринку виникають внаслідок порушення принципів рівноправності конкуренції, нездатності ринку забезпечувати людей потрібними суспільними товарами, негативних зовнішніх впливів одного суб'єкта на іншого, неповноти ринків, недосконалості забезпечення інформацією, економічної нестабільності.

Неспроможність конкуренції виникає внаслідок концентрації капіталів і утворення монополій, потужного політичного тиску на органи влади монополістичних лобістів і т.д. Внаслідок такого тиску державні органи та їх представники турбуються не суспільними інтересами, а проблемами монополістів. Це вимагає особливої турботи держави про створення рівноправних умов конкуренції для всіх учасників ринку.

Держава зобов'язана забезпечувати товарами не тільки тих, що можуть за ці товари платити, але й тих, що цього конче потребують, але нездатні розплатуватись. Внаслідок цього, держава мусить регулювати стосунки між виробником і споживачем, що потребує громіздкого адміністративного апарату і не гарантує забезпечення людей суспільними товарами. Це вимагає втручання держави у розподіл товарів, як і у випадках неповноти ринків, недосконалості інформації і т.п. Циклічний розвиток економіки, пов'язаний з чергуванням спадів і піднесень може супроводжуватись ⇒ *тривалим безробіттям, ⇒ інфляцією, ⇒ зниженням рівня життя більшості членів суспільства.* Однак ринок, на жаль, не володіє досконалим механізмом протистояння економічній нестабільності, кризові ситуації можуть продовжуватись тривалий час і без достатньо ефективного втручання держави.

Наявність вад ринкового саморегулювання зумовлює необхідність *державного регулювання економіки.* У різних країнах міра державного втручання в економіку неоднакова і залежить від історичних традицій, політичного устрою, ідеологічних нашарувань та ін. Вважається, що сучасна економіка є змішаною, вона функціонує на основі поєднання механізмів *ринкового саморегулювання і державного регулювання.*

16.2. Сутність та методи державного регулювання економіки

Держава, як суб'єкт регулювання економіки, реалізує наступні функції:

- *забезпечення економіки необхідною кількістю грошей;*
- *формування правових засад функціонування економіки;*
- *усунення суперечностей і недоліків ринкового саморегулювання;*
- *перерозподіл доходів з метою зменшення нерівності через реалізацію різноманітних соціальних програм;*
- *забезпечення громадян правилами поведінки, нормами, регламентами діяльності і т.п., яких держава зобов'язує дотримуватись як окремих індивідів, так і їх об'єднань (використовувати), для їх же користі (т.зв. патерналізм) і ін.*

Основні економічні функції держава реалізує через механізм бюджетної, фіскальної, грошово-кредитної, структурної, інвестиційної, цінової, зовнішньоекономічної, соціальної та інших напрямків соціально-економічної політики.

У процесі управління економікою держава організує і регулює економічну діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності.

*** Державне регулювання економіки з теоретичної точки зору – це знання про сутність, закономірності дії й правила поведінки суб'єктів ринку та можливості застосування методів і засобів впливу держави на процес соціально-економічного розвитку, реалізацію державної економічної політики.**

*** З практичної точки зору, державне регулювання економіки – це вплив держави на поведінку учасників ринкових відносин з метою забезпечення пріоритетів державної економічної політики.**

Конкретні напрямки, масштаби, методи, засоби державного регулювання економіки визначаються ⇒ *характером і гостротою соціально-економічних проблем у державі в конкретний період розвитку, ⇒ тенденціями глобалізації світової економіки і т.п.*

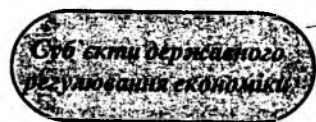
Об'єкти державного регулювання економіки

- *економічна система держави*
- *економічні підсистеми (економіка регіонів, галузей, народногосподарських комплексів, секторів економіки, стадій відтворення)*

- соціально-економічні процеси (зайнятість, демографія, інфляція, наука і освіта, екологія і т.п.)
- економічні відносини (кредитні, фінансові, торгові, господарські, зовнішньоекономічні тощо)
- ринки (товарів, послуг, інвестицій, цінних паперів, валюти, фондів, ресурсів, капіталів і т.д.)

Увага!

Безпосереднім об'єктом державного регулювання є діяльність підприємств (установ, закладів, організацій), державних органів, домашніх господарств.



- держава, її структурні органи (президент, парламент, уряд, регіональні адміністрації, місцеве самоврядування)
- людина (громадянин), яка обирає склад органів державної влади

*** Методи державного регулювання економіки** – це способи впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, некомерційний сектор економіки з метою забезпечення умов для їх ефективного функціонування відповідно до державної економічної політики. Методи державного регулювання економіки класифікуються за двома ознаками: за формами впливу та засобами впливу.

Методи державного регулювання за формами впливу поділяються на:

- ⇒ методи прямого впливу;
- ⇒ методи непрямого (опосередкованого) впливу.

Наприклад, методами прямого впливу є ▶фіксування цін, ▶їх “заморожування”, ▶встановлення граничного рівня цін, ▶таксація (коли уряд сам встановлює і змінює ціни, в залежності від ринкової ситуації).

Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування об'єктів ринку за допомогою інструментів адміністративно-правового характеру. Вони регламентують діяльність суб'єктів господарювання, регулюють темпи зростання економіки, її структуру, обсяги виробничого та невиробничого споживання, встановлюють квоти, державні бюджетні витрати, нормативи, ліцензії і т.п.

Методами непрямого (опосередкованого) впливу є ▶емісійна політика держави, ▶фіскальна політика (встановлення рівня податків, дотацій, акцизних зборів і т.п.), ▶встановлення державного замовлення і т.п.

Методи непрямого впливу регламентують поведінку суб'єктів ринку через створення певного економічного середовища, мотивацію їх до діяльності в напрямку державних пріоритетів, які змушують їх діяти у потрібному державі напрямку.

Залежно від засобів впливу виділяють правові, економічні, адміністративні та пропагандні методи.

Економічні методи державного регулювання відносин держави і суспільства можуть втілюватись у проведенні відповідної політики ⇒ фінансування, ⇒ кредитування, ⇒ цінового регулювання, ⇒ раціонального обкладання податками, у підтримці виробництва шляхом субсидування певних програм, ⇒ стимулюванні науково-технічного прогресу, у соціальному захисті населення. Конкретними інструментами реалізації економічних методів регулювання є податки, державні завдання і замовлення, ціни, ліцензії, квоти, мито, бюджетне фінансування (централізовані капіталовкладення, субсидії, дотації, субвенції) та ін.

Увага!

Державне регулювання економіки стосовно підприємств можна вважати зовнішнім, хоч воно і реалізується всередині підприємства через відповідні економічні механізми.

16.3. Економічні нормативи в системі регулювання діяльності підприємств

Серед інструментів, методів і прийомів як державного так і внутрішнього регулювання економіки за інших рівних умов найважливішу роль відіграють економічні нормативи.

*** Економічними нормативами** можуть вважатись абсолютні або відносні величини і показники, які застосовуються для регулювання економічних взаємовідносин між господарюючими суб'єктами і державою, між трудовим колективом і адміністрацією, між найманими працівниками і власником і т.п. Вони виражають вимоги між витратами і результатами виробництва, їх розподілом і використанням.

Економічні нормативи в такому плані виступають ⇒ мірою праці і ⇒ мірою споживання, ⇒ мірою витрат і ⇒ відповідних до них результатів.

Економічні нормативи державного регулювання економіки

- облікова ставка держбанку
- рівень податку на прибуток
- розмір податку на додану вартість
- нарахування на заробітну плату
- встановлений відсоток державного мита на імпорту та експорт
- відрахування в інноваційний, комунальний та інші фонди і т.п.

Добре відомо, що, наприклад висока облікова ставка банку сприяє прийому інвестицій, низький рівень оподаткування – швидкому розвитку підприємництва, низьке ввізне мито – зростанню імпортних закупівель, а високе – призводить до скорочення імпорту та, як правило, зростанню контрабандних операцій.

У системі внутрішнього економічного регулювання взаємовідносин на підприємстві також застосовувались економічні нормативи і норми, які використовуються для **формування фонду оплати праці, *встановлення регламентів: відповідальності за витрати і результати, *участі у розподілі прибутків, *розрахунку кошторисів та *затвердженні бюджетів і т.п.* При цьому, економічні нормативи можуть стосуватись для регулювання взаємовідносин адміністрації або власника підприємства і його працівників, як структурних формувань будь-якого рівня ієрархії, так і окремих виконавців, їх груп та об'єднань.

Найважливішою умовою ефективного застосування нормативів внутрішнього економічного регулювання діяльності підприємства є їх об'єктивне наближення як міри праці і розподілу до реальних умов продуктивності роботи і кінцевих її результатів. Закінчення процесу роботи окремими виконавцями, їх колективами, структурними підрозділами, як правило, співпадають у часі з отриманням і кількісним визначенням кінцевого результату діяльності підприємства. Крім того, можлива ситуація, коли результати роботи окремих виконавців, підрозділів, оцінені на основі встановлених для них спеціалізованих критеріїв ефективності, є позитивними, а загальні результати діяльності підприємства – негативні.

** Отже, найважливішим завданням внутрішнього економічного регулювання на підприємствах є створення такого мотиваційного механізму, який забезпечить не тільки потрібні окремі результати, але і їх інтеграцію в успішну діяльність підприємства.*

Тому, при розробленні системи економічних нормативів та механізмів внутрішнього регулювання діяльності підприємств потрібно дбати про те, щоб вони *⇒враховували об'єктивні характеристики кількості і якості праці, ⇒індивідуальні, колективні і суспільні інтереси, ⇒синхронізацію їх реалізації в часі, просторі та рівнях ієрархії організаційних структур.* Тільки за дотримання цих умов економічне регулювання на підприємстві діятиме ефективно.

16.4. Економічний механізм підприємства (ЕМП)

Про економічний механізм, як відомо із економічної теорії, говорять у тому випадку, якщо вихідне економічне явище тягне за собою ряд інших. При цьому, для їх використання не потрібно додаткових імпульсів. Ці явища наступають одне за одним у певній послідовності і ведуть до певних очевидних результатів. Таким чином, економічний механізм визначається або *⇒природою вихідного явища, або ⇒кінцевим результатом серії явищ.*

Загальновідомі із теорії такі механізми, як **механізм встановлення рівноваги на валютному ринку, *механізм загальної рівноваги, *механізм перетворення доходів у капітал, *механізм інфляції, *механізм економічних циклів, *механізм мультиплікації, *механізм акселерації* і т.п. Що ж стосується прикладних економічних механізмів, то вони у літературі висвітлені менше і існує значне розмаїття у визначенні їх змісту, структури та ефективності функціонування. Вживаються також терміни *▷“реальний механізм економічного управління”, ▷“господарський механізм”, ▷“механізм управління економікою”* і т.п. Розглянемо суть та структуру внутрішнього економічного механізму підприємств.

Місія підприємства, цілі його діяльності, пріоритети, економічна політика реалізуються за допомогою відповідних *⇒внутрішніх розпорядків, ⇒методик, ⇒положень, ⇒норм, ⇒інструкцій, регламентів* і т.п., які становлять реальний механізм управління економікою. У широкому плані, реальне управління економікою підприємства здійснюється *господарським механізмом*, в якому органічно поєднуються правовий, мотиваційний, економічний, організаційний і т.п. механізми.

*** Господарський механізм** – це механізм, що забезпечує взаємодію центра управління з об'єктом управління або керуючої підсистеми з керованою. Він складається із сукупності конкретних форм, методів та інструментів свідомого впливу на економіку.

Господарський механізм має складну структуру, елементи якої можуть по різному проявлятися як на окремих рівнях управління, так і окремо в різноманітних видах діяльності. Повнота та якість використання елементів господарського механізму в цілому залежать від рівня розвитку виробничих факторів, стану ресурсів, форм власності, правового забезпечення життя суспільства, традицій та регламентів взаємовідносин і т.п., оптимізація – від узгодженості взаємодії та раціонального сполучення його елементів, як одного цілого.

Увага!

Центральним у системі господарського механізму є економічний механізм, що діє через економічні інтереси і матеріальні потреби людей та складає комплекс організаційних форм, способів, методів, важелів, нормативів, регламентів, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони.

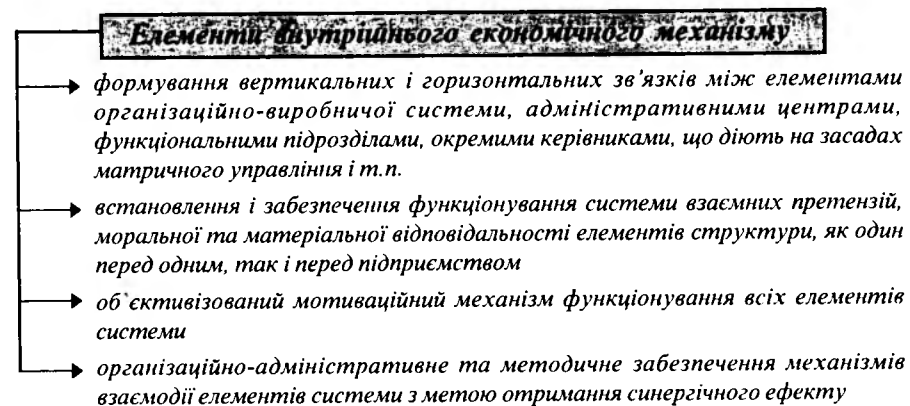
Економічний механізм підприємства має складну структуру, на яку значний вплив має специфіка об'єкту, масштаби діяльності, зовнішнє оточення, традиції фірми, рівень організаційної культури і т.п. Серед елементів структури економічного механізму підприємства потрібно виділяти такі його складові:

- механізм встановлення та деталізації цілей розвитку підприємства, їх декомпозиції по рівнях ієрархії шляхом встановлення основних показників виробничо-господарської діяльності підрозділів і т.п.;
- механізм формування потреби та використання ресурсів;
- механізм формування портфеля замовлень та взаємодії з ринком;
- механізм управління витратами;
- мотиваційний механізм;
- механізм накопичення та використання власних і запозичених фінансових ресурсів;
- механізм регулювання акціонерних взаємовідносин;
- механізм внутрішнього регулювання взаємних претензій та відповідальності.

Внутрішній економічний механізм реалізується шляхом планування показників на основі прогресивних норм матеріальних, трудових і грошових витрат, моніторингу та контролю їх виконання, оцінки отриманих результатів. На цій основі розробляються заходи з економічного регу-

лювання діяльності підрозділів підприємства, включаються мотиваційні, організаційні, адміністративно-правові та інші механізми.

Регулювання взаємовідносин об'єктивізується на основі деталізації критеріїв ефективності функціонування різних елементів виробничо-господарської системи, пошуку оптимального рівня того чи іншого показника, обґрунтування кращого варіанта вирішення різноманітних задач життєдіяльності підприємства. Функціонування підприємства, як системи господарюючих елементів (підрозділів, структурних формувань, груп виконавців і т.п.) забезпечується через певну сукупність елементів внутрішнього економічного механізму.



Відомо, що організаційно-технічна система підприємства визначається переважно формою формалізованих і неформальних зв'язків між окремими підрозділами та іншими елементами. Структура технологічної мережі виробництва впливає на форму зв'язків і взаємодію елементів всередині системи, визначає форми організації виробничої кооперації, ступінь залежності підрозділів один від одного і адміністративно-технічних центрів, тісно пов'язана з вимогами до розгляду взаємних претензій, регулювання матеріальної і моральної відповідальності за кінцеві результати діяльності. Вона визначає також потреби формальної і неформальної взаємодії людей у процесі функціонування системи, на якій базується у значній мірі самоорганізація колективу.

Понад чверть століття тому почав формуватись міждисциплінарний напрямок наукових досліджень, який зараз перетворився у сукупність загальноприйнятих у науковому співтоваристві ідей та методів наукового дослідження, що називається синергетикою.

*** Предмет вивчення синергетики** – механізми самоорганізації, тобто механізми самовільного виникнення, відносно успішного існування та самознищення макроскопічних упорядкованих структур. Ці механізми утворення і знищення структур, механізми переходу від хаосу до порядку і навпаки властиві для живих і неживих систем, світові людських і соціальних процесів.

Результати досліджень у цій галузі показують, що як окрема людина, так і їх об'єднання та суспільство в цілому – це відкриті нелінійні системи, для управління якими потрібні принципово нові підходи. Це викликає необхідність розробки нових методів діяльності персоналу управлінців і проведення старих методів до нового розуміння механізмів управління.

Основний зміст синергічної ідеї полягає у визнанні множини шляхів розвитку систем, необхідності вибору оптимального шляху і найважливіше – вибору бажаного для системи і можливого для реалізації. Синергічним ефектом називається результат, який не можна було би досягнути без взаємодії елементів системи. Все це дозволяє по новому глянути на самоорганізацію, як спосіб взаємодії об'єднаних ідеєю людей.

Можливості самоорганізації як ринкового регулятора діяльності відіграють суттєву роль в забезпеченні ефективного функціонування підприємства. Як відомо, механізм самоорганізації, який реалізує синергічний ефект групової взаємодії людей у період кризи, є інструментом її подолання.

Увага!

Самоорганізація людей є необхідним інструментом переходу функціональних формувань від одного стану до іншого.

З економічної теорії відомо, що самоорганізація людей створює нові форми – комбінації ресурсів і підвищує економічну ефективність їх використання. Боротьба нових комбінацій ресурсів зі старими представляє собою конкуренцію. Вона обумовлює перехід обмежених ресурсів з малоефективних комбінацій до ефективніших.

*** Самоорганізація**, яка створює нові комбінації використання ресурсів, сприяє конкуренції і є механізмом підвищення ефективності використання обмежених ресурсів суспільства.

Отже, можна говорити про самоорганізацію як важливий інструмент господарського механізму, головний об'єкт економічного механізму підприємства.

Первинним завданням внутрішнього економічного механізму підпри-

ємства є забезпечення продуктивного функціонування процесу самоорганізації, який створює синергічний ефект і є необхідною умовою сталого розвитку підприємства (гармонійного розвитку).

Як будь-яка система, внутрішній економічний механізм підприємства формується на чітко визначених науково обґрунтованих засадах:

- ▶ забезпечення ефективності управління пов'язане із багатоваріантністю шляхів досягнення однієї і тієї ж мети;
- ▶ принципи зосередженості та цінової сумісності передбачають створення цілеспрямованої системи управління, у якій всі ланки скеровані на вирішення головного завдання;
- ▶ принцип безперервності і надійності виявляється у забезпеченні таких умов господарювання, за яких досягається безперервність та стійкість заданого режиму функціонування;
- ▶ принцип плановірності означає, що система управління має бути націлена на вирішення поточних й довгострокових завдань розвитку;
- ▶ принцип науковості та обґрунтованості методів управління обумовлює необхідність застосування науково обґрунтованих та перевірених на практиці методів, форм, засобів, регламентів та прийомів управління;
- ▶ принцип комплексного відкритого та демократичного розподілу функцій управління ґрунтується на закономірностях суспільного поділу праці.

Робота доручається тому, хто найкраще її виконує, найбільше зацікавлений у реалізації та високій ефективності прийнятого рішення, може нести матеріальну і правову відповідальність за наслідки діяльності.

Увага!

Оскільки підприємство постійно перебуває у пошуку ефективних рішень, то й інструментарій економічного механізму вимагає постійної актуалізації.

16.5. Внутрішнє економічне регулювання діяльності підприємства

Підприємство для досягнення своєї мети, повинно запроваджувати такі взаємовідносини між усіма учасниками виробничого процесу, які в стані забезпечити стабільно високі показники функціонування, пристосування виробничої системи до динамічних змін зовнішнього середовища, нормальне функціонування внутрішнього. При цьому, явжливе значення відіграє погодження цілей та дій кожного учасника виробничого процесу з метою і потребами основної діяльності підприємства, динамічне виявлення та регулювання відхилень.

Реальна економічна діяльність, як відомо, характеризується різноманітними суперечностями, часто протилежними інтересами, котрі мають властивість динамічно змінюватись, що обумовлює розмаїття проблем та складність механізмів їх вирішення:

▷ *покупці вимагають надійної та недорогої продукції, працівники бажать легкої роботи і високої зарплати;*

▷ *працедавцю потрібна висока продуктивність праці персоналу і низька зарплата;*

▷ *кредитори, акціонери і власники бажать отримати найвищі дивіденди на капітал і їх не цікавлять потреби оновлення підприємств, бажання вищої зарплати найманих працівників і т. д.*

Всі ці суперечливі інтереси зосереджуються на підприємстві і дестабілюють його роботу. До цього на сучасному етапі розвитку суспільства додаються суперечності, пов'язані з *глобалізацією світової економіки, інтеграційними процесами на різних континентах* і т. п., які також мають дестабілюючий вплив на роботу підприємства. Цим ускладнюється завдання економічного механізму підприємств у питаннях налагодження взаємодії усіх його ланок з метою досягнення бажаного стану економіки і отримання синергічного ефекту, який свідчив би про налагодження процесу внутрішньої самоорганізації колективу. Адже, тільки підприємства з високим рівнем взаємодії всіх його ланок обходяться мінімальним штатом апарату управління, мають додаткові конкурентні переваги у сучасних умовах глобалізації економіки.

Промислове підприємство, як будь-яка система, може перебувати у двох станах: *стійкому або нестійкому.*

★ *Стойкий стан характеризується рівномірним виробництвом та реалізацією продукції, існуванням постійного попиту на неї, нормальним соціально-психологічним кліматом у колективі.*

★ *Нестійкий стан характеризується нерівномірним випуском та збутом продукції, нестабільним попитом на неї, негариздами у відносинах у колективі, що погіршує координацію і ефективність діяльності.*

Таке становище може бути результатом впливу як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Серед внутрішніх факторів можна назвати взаємодію елементів організаційних структур, обмін інформацією, розподіл повноважень та відповідальності, мотивацію персоналу, регулювання рівня витрат і результатів та ін.

Не менш важливим завданням але, як правило, значно складнішим, є виведення підприємства зі стану нестійкого функціонування, окремим

Увага!

Утримання підприємства в стані стійкого забезпечення бажаних результатів діяльності є основним завданням економічного механізму.

випадком якого є стан економічної кризи. Як засвідчує світовий досвід, легше “підняти” підприємство з підприємницьким типом управління, ніж з так званим *прирістним*, характерним для авторитарного керівництва та командно-адміністративної економіки.

Успішне функціонування підприємства, важливою передумовою якого є підприємницький тип управління, вимагає динамічних змін всіх елементів організаційно-виробничої системи, якими б радикальними вони не були. Прирістний тип управління допускає лише мінімальні відхилення від традиційної поведінки як всередині підприємства, так і у відносинах зі споживачами, постачальниками, суміжниками. Прищеплення підприємству (власникам, керівникам, акціонерам) підприємницького стилю поведінки пов'язане з радикальними змінами економічного меха-

Таблиця 16.1.

Порівняльні характеристики прирістного і підприємницького типів поведінки підприємств.

Об'єкти оцінки	Характеристика підходів	
	Прирістний тип поведінки	Підприємницький тип поведінки
1	2	3
Цілі діяльності	Оптимізація прибутковості стосовно існуючих умов роботи.	Підвищення потенціалу прибутковості шляхом активізації нововведень технічного і організаційного характеру.
Шляхи досягнення цілей	Орієнтація на набутий досвід у минулому, перенесення його у сьогодення.	Визначення шляхів на підставі оцінки можливих альтернатив і підвищення якості управління.
Обмеження	Обмеження визначається власниками можливостями і зовнішнім середовищем.	Зміна можливостей середовища (пошук нових постачальників, нових технологій, створення нових робочих місць, розвиток взаємодії із споживачами, суміжниками, конкурентами.)
Система мотивації	Заохочується стабільність, цінюються результати діяльності в минулому.	Заохочується творчість, ініціатива, пошук, карається відсутність ініціативи.

1	2	3
Інформація	Достатньо внутрішньої інформації про хід і результати діяльності і зовнішньої про перспективні можливості. Інформація строго дозується за рівнями повноважень.	Внутрішня інформація про можливості і зовнішня про глобальний обсяг можливостей. Активне забезпечення інформацією команди.
Проблеми	Знайомі проблеми, що часто повторюються.	Нові проблеми, яких не було у минулому.
Організаційна структура	Стабільна або зростаюча згідно до зростання обсягу перероблених результатів. Економія на масштабі виробництва. Слабий зв'язок різних видів діяльності.	Гнучка структура, організація діяльності відповідно до проблем. Види діяльності (НДКР, виробництво, збут, управління) тісно пов'язані.
Рішення управлінських проблем	Рішення з'являються як реакція на проблему приймаються із запізненням. При пошуку альтернатив опираються на минулий досвід і визначається єдина альтернатива задоволення потреб.	Активний пошук можливостей і передбачення проблем. Творчий пошук альтернатив, прийняття яких викликає великі зміни. Розглядаються багато альтернатив і вибирається найкраща.
Відношення до ризиків	Мінімізація ризиків на основі використання минулого досвіду.	Готовність іти на ризик, що обіцяє зростання і балансування сукупності варіантів з різними ризиками.

нізму в *⇒мотивації діяльності, ⇒організаційних формах, ⇒методах, ⇒регламентах і прийомах управління, ⇒рівні підготовки керівників і спеціалістів, ⇒взаємовідносинах між рівнями ієрархії, ⇒категоріями персоналу, ⇒керівниками і виконавцями.*

Якщо на підприємстві має міцні позиції прирістний стиль поведінки, якому будь-які суттєві зміни визнаються небажаними, то шанси на успіх його діяльності знижуються по мірі становлення ринкової економіки. Порівняємо характеристики діяльності підприємств підприємницького і прирістного типів, які мають важливе значення з точки зору вивчення можливостей трансформації економічного механізму (табл. 16.1.).

Слід відзначити, що великі підприємства можуть втрачати підприємницькі властивості внаслідок більшої інерційності. Кризовий стан також

значно знижує можливості впровадження інновацій, що, у свою чергу, призводить до зниження конкурентноспроможності та зменшення частки підприємства на ринку. Це характерно для більшості підприємств України, перед якими стоїть завдання пошуку шляхів використання переваг великих фірм та підприємницьких властивостей малих. Тому процес відродження та подальшого розвитку великих підприємств в Україні повинен супроводжуватись їх внутрішньою дезінтеграцією – використанням внутрішніх структурних формувань підприємницького типу. Надання таким дезінтегрованим організаційним формуванням права самоврядності у певних межах при вдалому проекті економічного механізму з використанням переваг самоорганізації здатне забезпечити трансформацію великих структур з прирістним до підприємницького типу поведінки і підвищення їх конкурентоздатності як на внутрішньому так і на зовнішньому ринках. Однак, такі перетворення вимагають налагодження системи внутрішнього економічного регулювання взаємовідносин. Про що свідчить досвід підприємств Японії, Америки і інших країн.

Жорстка ієрархія та повна централізація прийняття і контролю виконання рішень у динамічних умовах сучасного розвитку економіки не відповідає потребам забезпечення ефективності підприємства. Це обумовлено *⇒ускладненням техніки, ⇒впровадженням нових високих технологій, ⇒розширенням ринків за національні межі, ⇒сучасними можливостями зв'язку і транспорту, ⇒загостренням конкуренції* і т.п. Невисока мобільність структур і їх елементів, багатоповерхова ієрархія, адміністративний контроль зверху до низу в умовах непердбачуваних змін економічного середовища не можуть забезпечувати адекватної реакції системи, потрібної швидкості прийняття та реалізації рішень. Тому з'явилися нові моделі управління у різних сферах діяльності, особливістю яких є велика кількість окремих елементів структур, вільних у прийнятті рішень і відповідальності за їхні результати. Вони здатні швидко пристосовуватись до ситуації завдяки постійній передачі інформації як знизу вверх так і по горизонталі.

Однак, зростання кількості елементів у системі і рівня їх самостійності у вирішенні значного кола господарських проблем ускладнюють узгодження цілей кожного елемента з цілями системи, викликають значні труднощі координації та оцінки внеску кожного у загальний результат і його відповідності до виділених для цього витрат. Такі самостійні структури можуть **складати партнерські угоди з постачальниками*

та замовниками, *виконувати науково-дослідні роботи, *реалізовувати інноваційні проекти, *створювати спільні виробництва з конкурентами і т.п. Зрозуміло, що традиційно керувати цими структурами неможливо. Тому більшість великих підприємств поділились на окремі частини – так звані *стратегічні господарські підрозділи* (СГП).

Історію виникнення таких підрозділів можна віднести до кінця 70-х рр. минулого століття, коли у фірмі IBM вперше були створені подібні організаційні формування під назвою “*незалежна господарська одиниця (НГО)*”. Їх створення передбачало, насамперед, ліквідацію тягаря бюрократії великої організації із тих нових напрямків виробництва, які почали розвиватись у фірмі. Експеримент почався зі створення біомедичної групи, яка досягнула обсягу реалізації 30 млн. дол. і чисельності працюючих 500 чоловік. Вслід за біомедичною групою сформувалась як НГО група персональних комп’ютерів, обсяг продажів якої швидко перевищив 100 – мільйонну границю. На кінець 1983 р. таких НГО у IBM було вже 11 лише на території США.

Вважається, що хоч ніяка із НГО не принесла фірмі IBM більшу популярність, ніж група персональних комп’ютерів, все таки ці групи забезпечують певний синергійний ефект, який сприяє успішній діяльності цієї великої фірми.

Така концепція структури підприємства не базується на ієрархії влади і мережі, що координується із єдиного центру. Її часто називають “*економією внутрішньофірмового підприємництва*”. Усі внутрішні підрозділи відповідають за власні результати, але повністю автономні у своїй діяльності. Вони можуть вступати у різноманітні об’єднання з іншими підприємствами, не зачіпаючи прав власності. Генеральна дирекція, замість традиційного управління через ієрархічну структуру, розробляє правила і регламенти внутрішніх взаємовідносин подібно до державного регулювання національної економіки. У розвинутих країнах світу така концепція “внутрішнього ринку” досить поширена, чого не можна сказати про Україну, де ця ідеологія починає реалізуватись поки що лише частково. Найчастіше таким стратегічним господарським підрозділам дають право формувати засоби на мотивацію в залежності від кінцевого результату, дозволяють виконувати самостійно функції матеріально-технічного забезпечення, збуту продукції, допомагати працівникам реалізувати нові ідеї, змінювати форму і методи нарахування винагороди у межах затверджених нормативів і т.п. Як правило, підприємства надають своїм “автономізованим” підрозділам право розпоряджатись коштами, отриманими від зниження норм витрат ресурсів, зменшення витрат на управління проти затвердженого бюджету, економії на зміні масштабу виробництва і т.п. Крім того, керівникам підрозділів можуть бути делеговані повноваження функціонального плану: розробки стратегії, впровадження інновацій, прийняття рішень по господарській кооперації і т.п.

Заслуговує вивчення економічний механізм *дезінтеграції підприємств, децентралізації управління* заради отримання конкурентних переваг. Найголовнішою проблемою функціонування дезінтегрованих підприємств є регулювання розподілу витрат з метою отримання найкращих за даних умов результатів. Одним із найефективніших, перевірених світовою практикою, способів економічного регулювання

взаємовідносин в умовах ринкової дезінтеграції підприємства є так зване бюджетне управління. Таке управління в різноманітних варіантах застосовується всіма великими та середніми підприємствами, а в останній час і на малих підприємствах у розвинутих країнах світу.

Сутністю *бюджетного підходу* до економічного регулювання взаємовідносин елементів організаційно-виробничих систем є уявлення про діяльність підприємства як постійне балансування доходів та витрат. Місця формування доходів та виникнення витрат і відповідальність за їх величину та отримання обумовлених результатів можуть бути чітко визначені і закріплені за керівником відповідного рівня. Важливим і достатньо складним у реальній практиці є дотримання принципу корекції бюджету при зміні рівня обумовленого результату.

Бюджети складають як для підприємства в цілому, так і для його підрозділів. Основний бюджет охоплює *виробництво, реалізацію, розподіл та фінансування*. В ньому повинні бути представлені прибуток, грошові поступлення, витрати на всі види основної та забезпечуючої діяльності. Критерієм для оцінки правильності складеного бюджету є обсяг грошових ресурсів підприємства. На рис.16.1. представлений процес формування бюджету підприємства.

Увага!

Бюджетування є невід’ємною частиною короткотермінового планування. Бюджет підприємства чи його підрозділу – це директивно затверджений і дозволений для реалізації обсяг витрат для виконання поставлених завдань, забезпечення функціональної діяльності.

Зрозуміло, що важливою передумовою ефективного бюджетного регулювання є контроль та оцінка ходу реалізації проектних (затверджених бюджетних і функціональних) рішень і забезпечення зворотнього зв’язку. Кожний учасник бюджетного процесу повинен не тільки отримувати затверджений бюджет, але і регулярно звітувати про його виконання та отримані результати поточної діяльності. Обсяги та періодичність звітності підрозділів, методи контролю та оцінки результатів встановлюються внутрішнім регламентом підприємства.

Контроль встановлених планів та результатів діяльності та передбачених для цього бюджетом витрат здійснюються через оцінку відхилень, яка, як правило, поступово ступенчасто в залежності від рівня деталізації аналізу відхилень:

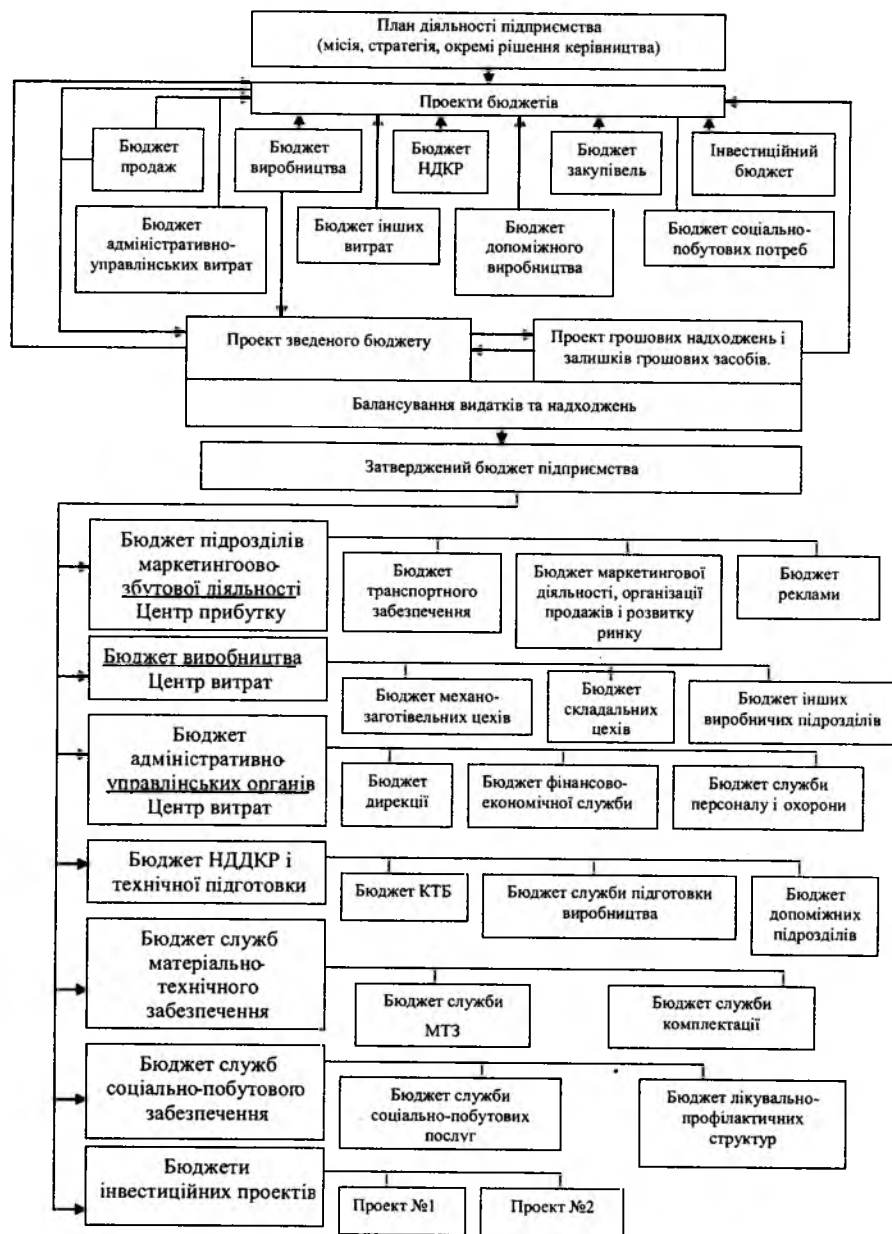


Рис. 16.1. Процес формування бюджету підприємства.

- загальний результат – відхилення від загальної суми бюджету, передбаченого бюджетом фактичного і операційного прибутку;
- відхилення по основних статтях витрат;
- відхилення по основних напрямках діяльності, структурних підрозділів і т.п.

Важливим елементом економічного регулювання діяльності є так звані гнучкі бюджети, що являють собою затверджений бюджет, скоректований на рівень виконання основного завдання – обсягу продаж. Що стосується відхилень прибутку, то вони можуть бути викликані змінами обсягу продаж, ціни реалізації продукції, питомих змінних і постійних витрат і т.п. Регламенти складання гнучкого бюджету повинні передбачувати необхідну глибину аналізу відхилень, і доведення гнучкого бюджету, контролю та виконання. Відхилення, викликане фактором цін, визначається як різниця між фактичною і передбаченою бюджетом ціною, помноженою на фактичний обсяг реалізації продукції і послуг.

** Якщо на підприємстві встановлено, що бюджет перераховується за результатами відхилень, то такий бюджет називають статичним. Якщо бюджет перераховується за результатами фактичного виконання, то такий бюджет називають гнучким. Заходи, що передбачають зниження витрат, повинні перекрити різницю між статичним бюджетом і гнучким.*

Бюджетування дозволяє розкрити можливості людського фактора у балансуванні доходів і витрат в процесі досягнення цілей і є важливим інструментом регулювання взаємовідносин підрозділів при підприємницькому типі поведінки.

Бюджетне регулювання діяльності повинно базуватись на задокументованих регламентах, інструкціях, правилах, які відбивають економічну політику, організаційну структуру, розподіл прав, обов'язків, відповідальності виконавців, порядок їх дій у процесі поточної діяльності і при складанні та корегуванні бюджету.

16.6. Організаційні передумови функціонування внутрішнього економічного механізму

Ефективне функціонування внутрішньовиробничих економічних відносин на підприємстві потребує відповідних умов. До таких умов належать:

- надання підрозділам відносної економічної самостійності;
- майнова відокремленість виробничих підрозділів;

- прогресивна нормативна база;
- облік руху товарно-матеріальних цінностей, витрат, продукції;
- економічна та моральна відповідальність за кінцеві результати;
- ефективна система планування та оцінки результатів мотивації діяльності.

Форми функціонування внутрішнього економічного механізму є досить різноманітними. Вони залежать від \Rightarrow ступеня самостійності підрозділів, \Rightarrow регламентів взаємодії, \Rightarrow системи зв'язку, \Rightarrow видами показників оцінки, що застосовуються у відповідності до сфер діяльності і т.п. Не менш важливий вплив на функціонування економічного механізму має величина підприємства. На великих підприємствах (особливо в умовах динамічного зовнішнього середовища) можуть застосовуватись договірні форми регулювання діяльності підрозділів, які мають як внутрішньозаводські, так і зовнішні коопераційні зв'язки. Малим підприємствам в більшості притаманне централізоване управління з прямим плановим регулюванням діяльності. При дещо спрощеному підході можна виділити наступні форми функціонування підрозділів:

- 1) **центри витрат** – як правило, до них відносяться функціональні служби, підрозділи інфраструктури, виробничі підрозділи що виготовляють продукцію внутрішньо кооперативного призначення;
- 2) **центри прибутку**, в т.ч. підрозділи, що формують розрахунковий умовний прибуток і підрозділи – центрального (основного) прибутку.

Діяльність підрозділів, що є центрами витрат, як правило жорстко регламентується, а серед показників оцінки результатів поряд з показником ефективності до уваги приймається і рівень витрат. До таких підрозділів належать виробничі цехи і дільниці внутрішньої кооперації, допоміжні цехи, функціональні служби з виробничими відділеннями і т.п.

*** Підрозділи** – центри прибутку реалізують продукцію або послуги на ринку за ринковими цінами. Практикується досить широко реалізація продукції внутрішньо коопераційного призначення для інших підрозділів в внутрішніх планово-розрахунковими або трансферними цінами з формуванням невеликого умовного розрахункового прибутку як частини прибутку підприємства.

Важливим завданням економічного регулювання є створення таких умов мотивації діяльності, при яких за однакові зусилля передбачені однакові стимули, незалежно від економічної форми функціонування підрозділу – як центр прибутку чи витрат.

Економічний механізм може мати різні режими функціонування: від жорсткого адміністративно-командного централізованого прийняття рішень до повного саморегулювання за правилами вільного ринку. Вибір режиму функціонування внутрішнього економічного механізму визначається різними чинниками, серед яких можна назвати, у першу чергу характер продукції, розмір підприємства і специфіку його просторового розміщення і т.п., а також рівень методичної підготовки керівного персоналу, його знання сучасних тенденцій розвитку економічного регулювання взаємовідносин.

Резюме

- ① Проблеми ринкового саморегулювання розподілу обмежених ресурсів на основі взаємодії організаційних елементів економіки викликають необхідність державного регулювання правил, регламентів та процесів взаємовідносин вільних виробників товарів та послуг і їх споживачів.
- ② Сутність державного регулювання економіки зводиться до усунення суперечностей ринкового саморегулювання, перерозподілу доходів з метою реалізації соціально-економічних програм, забезпечення суб'єктів підприємництва правилами поведінки і т.п.
- ③ Важливу роль в системі економічного регулювання відіграють економічні норми і нормативи, їх своєчасне, повне та ефективне застосування і корегування.
- ④ Внутрішнє економічне регулювання на підприємстві у взаємодії з державним регулюванням є завданням господарського механізму підприємства, котрий має свою структуру, методи, прийоми. Центральною ланкою господарського механізму є економічний механізм, дія якого реалізується через економічні інтереси і матеріальні потреби людей.
- ⑤ Важливу роль в забезпеченні ефективного функціонування підприємства відіграє самоорганізація елементів організаційно-виробничих систем. Механізм самоорганізації, який реалізує синергійний ефект групової взаємодії людей, є інструментом забезпечення пошуку нових, в т.ч. і оптимізованих рішень для досягнення бажаних результатів діяльності підприємства.
- ⑥ Вирішення проблем дезінтеграції підприємств для підвищення ефективності їх функціонування вимагає удосконалення структури, методів і регламентів реального економічного механізму впровадження жорсткої системи економічної та моральної відповідальності за результати діяльності.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Назвіть основні принципи і методи державного регулювання розвитку економіки України.
2. Дайте визначення господарському механізму підприємства та характеристику його структури.
3. В чому полягає внутрішнє економічне регулювання взаємовідносин елементів організаційно-виробничих систем?
4. Дайте визначення економічному механізму підприємства та назвіть основні елементи його структури.
5. Які шляхи реалізації дії внутрішнього економічного механізму підприємства?
6. В чому полягає суть самоорганізації як фактора підвищення ефективності внутрішнього економічного механізму?
7. З'ясуйте прирістний і підприємницький підхід до розвитку підприємства і їх зв'язок з внутрішнім економічним регулюванням.
8. В чому полягає дезінтеграція підприємств і внутрішнє економічне регулювання взаємовідносин?
9. Поясніть зміст бюджетування як інструменту внутрішнього економічного регулювання діяльності на підприємстві.
10. Що означає гнучке регулювання бюджетів і який вплив його на витрати та результати?



Завдання, вправи, тести

1. Чи ринкове саморегулювання економіки у стані забезпечити вільну конкуренцію виробників продукції і її споживачів?

а) так;

б) ні.

2. Необхідність державного регулювання економіки обумовлена:

а) надмірною концентрацією капіталів;

б) утворенням монополій;

в) політичним тиском об'єднань виробників на органи влади;

г) недосконалим забезпеченням підприємця інформацією;

д) потребою влади вирішувати соціальні потреби суспільства.

3. Основні функції державного регулювання економіки:

а) забезпечення економіки необхідною кількістю грошей;

б) підвищення ефективності управління підприємствами;

в) перерозподіл доходів між різними групами населення;

г) забезпечення громадян правилами і регламентами функціонування як підприємств, членів суспільства;

д) справедливий розподіл ресурсів між підприємствами;

е) стимулювання науково-технічного прогресу.

4. Економічні нормативи – це:

а) *норми витрат праці на виготовлення продукції;*

б) *облікова ставка держбанку;*

в) *рівень податків;*

г) *розмір державного мита;*

д) *розмір нарахування на заробітну плату;*

е) *регульовані та фіксовані ціни.*

5. Економічний механізм – це:

а) *набір правил, регламентів, методів покращення взаємовідносин між суб'єктами ринку;*

б) *сукупність процесів, які є наслідком економічних явищ;*

в) *комплекс організаційних форм, економічних методів, важелів, нормативів і т. п., за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні заходи;*

6. Основні елементи економічного механізму:

а) *механізм встановлення цілей та показників діяльності за рівнями ієрархії підприємства;*

б) *механізм управління витратами;*

в) *механізм використання ресурсів;*

г) *організаційна структура управління;*

д) *форми оплати праці і стимулювання персоналу.*

7. Саморегуляція – це:

а) *самовільне виникнення успішного функціонування та самознищення упорядкованих структур;*

б) *договірні стосунки між членами колективу при розподілі обов'язків та відповідальності;*

в) *виділення із організаційних структур окремих комплексних елементів для виконання наперед визначених функцій.*

8. Синергічний ефект – це:

а) *ефект від реалізації принципів самоорганізації колективів;*

б) *нові можливості використання ресурсів внаслідок взаємодії незалежних елементів системи.*

9. Нормативна база економічного механізму підприємства – це:

а) *сукупність економічних та інших норм і нормативів у системі внутрішнього регулювання діяльності підрозділів підприємства, які використовуються при плануванні, організації, обліку, контролю, мотивації та регламентації прав, обов'язків та відповідальності;*

б) *сукупність трудових, матеріальних, та інших питомих норм у системі планування діяльності підприємства і його підрозділів.*

10. Гнучкий бюджет – це:

а) *бюджет, який застосовується у гнучких автоматизованих виробництвах;*

б) *бюджет, який враховує зміну цін на товароматеріальні цінності та рівень інфляції;*

в) *бюджет, який змінюється в залежності від зміни масштабу діяльності.*



Частина IV



ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 17. Фінансові результати діяльності підприємства.

Розділ 18. Конкурентоспроможність підприємства.

Розділ 19. Ефективність діяльності підприємства.

ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

□ *План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:*

17.1. Прибуток підприємства, порядок формування і види.

17.2. Визначення показників рентабельності.

17.3. Оцінка оборотності капіталу.

17.4. Аналіз фінансової стійкості і платоспроможності підприємств.

17.5. Оцінка фінансового стану підприємства.

ЦІЛІ Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- Знаєти**
 - основні методичні засади оцінки фінансових результатів діяльності підприємств;
 - розуміти природу критеріїв оцінки результатів фінансової діяльності підприємств.
- Вміти**
 - визначати величину прибутку підприємств і вплив основних факторів, які його визначають;
 - проводити аналіз фінансових результатів діяльності підприємства шляхом розрахунку визначених показників.

Ключові показники	
• прибуток	• коефіцієнт платоспроможності, (ліквідності)
• дохід	• коефіцієнт незалежності (автономії)
• податок на додану вартість	
• акцизний збір	
• оборотність	
• рентабельність капіталу	
• рентабельність продукції	

17.1. Прибуток підприємства, порядок формування і види

У ринкових умовах метою створення кожного підприємства є отримання прибутку в результаті здійснення його господарської діяльності. Забезпечення безперервного потоку фінансових ресурсів для виконання підприємством визначених статутних завдань знаходиться в центрі уваги керівників підприємства, власників і господарських партнерів і органів державного управління і контролю.

Прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення і модернізації виробництва.

Відповідно до бухгалтерського обліку, прибуток, в числі інших (внески засновників у статутний капітал, пайові внески, емісійний дохід), відносять до джерел власних економічних ресурсів підприємства.

Отримання прибутку часто визначається як основна мета діяльності кожного підприємства.

Згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» **прибуток** підприємства визначається як різниця між отриманими доходами і понесеними підприємством витратами за певний період. Відповідно, **збиток** підприємства визначається як перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

** Під доходами підприємства розуміють збільшення економічної вигоди у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які сприяють зростанню власного капіталу (окрім зростання капіталу за рахунок внесків власників).*

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку, 15 “Дохід”, дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, інших активів) визнається в разі наявності наведених нижче умов:

▷ покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, актив);

▷ підприємство не здійснює далі управління та контролю за реалізованою продукцією (товарами, іншими активами);

▷ сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;

▷ є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічної вигоди підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

Джерелом інформації про одержаний прибуток як результат діяльності підприємства є перша частина “Фінансові результати” форми фінансової звітності підприємства “Звіт про фінансові результати” за окремий звітний період (табл 17.1).

Звіт про фінансові результати.

Стаття	код рядка	За звітний період	За попередній період
1	2	3	4
І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015	()	()
Акцизний збір	020	()	()
Інші вирахування з доходу	030	()	()
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040	()	()
Валовий: прибуток	050		
збиток	055	()	()
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070	()	()
Витрати на збут	080	()	()
Інші операційні витрати	090	()	()
Фінансові результати від операційної діяльності: прибуток	100		
збиток	105	()	()
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140	()	()
Втрати від участі в капіталі	150	()	()
Інші витрати	160	()	()
Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування: прибуток	170		
збиток	175	()	()
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180	()	()
Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток	190		
збиток	195	()	()
Надзвичайні: доходи	200		
витрати	205	()	()
Податок з надзвичайного прибутку	210	()	()
Чистий: прибуток	220		
збиток	225	()	()

Показники, наведені в документах у звіті про фінансові результати, віднімаються, при його складанні.

Розглянемо більш детально порядок заповнення звіту про фінансові результати і методику визначення чистого прибутку підприємства.

У статті “Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)” відображається загальний дохід (виручка) від реалізації

продукції, товарів, робіт або послуг без вирахування наданих покупцям знижок, повернення проданих товарів та непрямих цінових податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

У статті “*Податок на додану вартість*” підприємства – платники ПДВ відображають суму податку на додану вартість, яка включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). У статті “*Акцизний збір*” підприємства – платники акцизного збору відображають суму акцизу, яка врахована у складі доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У статті “*Інші вирахування з доходу*” відображаються надані покупцям цінні знижки, повернення товарів та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) крім непрямих податків. Зокрема, у цій статті відображають одержані підприємством-комісіонером від третіх осіб суми доходів, що за договорами торгового посередництва належать комітентам тощо.

- Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Валовий прибуток (збиток) підприємства розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Економічний зміст та склад собівартості реалізованої продукції розглянуто у розділі 13 цього підручника.

У статті “*Інші операційні доходи*” відображаються суми інших доходів від операційної діяльності підприємства, крім доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) а саме: дохід від операційної оренди активів; дохід від операційних курсових різниць; відшкодування раніше списаних активів; дохід від реалізації оборотних активів (крім фінансових інвестицій) тощо. Докладно про операційну діяльність підприємства див. у розділі 3 цього підручника.

- ! Фінансовий результат від операційної діяльності прибуток або збиток визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, та адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Склад адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат наведено у розділі 13 цього підручника.

У статтях “*Дохід від участі в капіталі*” та втрати від участі в капіталі

відображається відповідно дохід та втрати, отримані від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться методом участі в капіталі. Під методом участі в капіталі розуміють метод обліку інвестицій, згідно з яким балансова вартість інвестицій відповідно збільшується або зменшується на суму збільшення або зменшення частки інвестора у власному капіталі об'єкта інвестування.

У статті “*Інші фінансові доходи*” показуються доходи від фінансової діяльності (докладно про фінансову діяльність див. розділ 3 цього підручника) дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі).

У статті “*Інші доходи*” показується дохід від інвестиційної діяльності підприємства (про інвестиційну діяльність див. розділ 3 цього підручника) зокрема від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною чи фінансовою діяльністю підприємства.

! * **Звичайна діяльність** – це будь-яка основна діяльність підприємства (див. розділ 3 цього підручника), а також операції, що її забезпечують або виникають внаслідок її проведення.

Склад витрат за статтями фінансові витрати (як витрати фінансової діяльності) та інші витрати (як витрати інвестиційної діяльності) підприємства розкриті у розділі 3 цього підручника

! Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування (прибуток або збиток) визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, доходів від участі в капіталі, інших фінансових доходів та витрат від участі в капіталі, фінансових та інших витрат.

У статті “*Податок на прибуток*” показується сума податку на прибуток від звичайної діяльності, який визначається відповідно з податковим обліком і коригується згідно з вимогами Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 17 “*Податок на прибуток*”

Фінансовий результат від звичайної діяльності визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності до оподаткування та податку з прибутку.

У статтях “*Надзвичайні доходи*” і “*Надзвичайні витрати*” відображаються відповідно: відшкодування (страхові відшкодування та покриття втрат від надзвичайних ситуацій за рахунок інших джерел) та невідшкодовані втрати від надзвичайних подій (стихійного лиха, пожеж,

техногенних аварій тощо), включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій, доходи і втрати від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій.

*** Надзвичайна подія** – це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді.

У статті “Податок з надзвичайного прибутку” відображається сума податку, що підлягає сплаті з прибутку від надзвичайних подій.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума фінансового результату від звичайної діяльності (прибуток або збиток) та надзвичайних доходів, надзвичайних втрат та податку з надзвичайного прибутку.

Акцизний збір відповідно до діючого в Україні законодавства трактується як додатковий фіксований податок на товари “розкоші”, які не є предметами першої необхідності. До таких товарів відносять ⇒ вироби з дорогоцінних металів, ⇒ коштовності, ⇒ автомобілі, ⇒ спиртні напої тощо.

Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного збору по цих товарах визначаються Кабінетом Міністрів України. Акцизний збір доплюсовується до відпускної ціни продукції підприємства і сплачується споживачем. У платіжних документах сума акцизного збору виділяється окремо і підлягає негайному перерахуванню до держбюджету.

Загальна ставка податку з прибутку підприємств становить 25% величини балансового прибутку. Доходи підприємства по цінних паперах і від участі, отримані у звітному періоді, виділяються окремо і підлягають оподаткуванню у випадку, якщо такі доходи не були оподатковані по місцю їх виплати. Якщо, наприклад, підприємство володіє акціями іншого акціонерного товариства і за результатами діяльності за рік отримало дивіденди, джерелом таких виплат є чистий прибуток підприємства і по ньому вже сплачено податок з прибутку емітентом акцій, в такому випадку дивідендний дохід виділяється окремо і на нього вже не нараховується податок.

Увага!

Перелік і ставки місцевих податків і зборів визначаються органами місцевої влади. Суми податків скеровуються у місцеві бюджети по місцю знаходження підприємства.

Порядок розподілу чистого прибутку підприємства після розрахунку з бюджетом визначається засновницькими документами господарських формувань і затверджується вищим органом управління суб’єкта підприємництва. В акціонерному товаристві ставки відрахувань у резервний фонд, фонди споживання і нагромадження у процентному відношенні до величини чистого прибутку визначені статутом. Але при цьому на Загальних зборах акціонерів при підбитті підсумків роботи за рік, в залежності від результату діяльності товариства, затверджується порядок розподілу чистого прибутку із зазначенням конкретного напрямку і суми його використання.

В Законі України “Про господарські товариства” визначено, що єдиним, обов’язковим фондом, утвореним з прибутку господарських товариств є резервний фонд, який повинен становити не менше 25% величини статутного фонду. Відрахування у резервний фонд здійснюються поступово. Кошти резервного фонду скеровуються на покриття можливих збитків в результаті діяльності. Всі інші фонди підприємств формуються в залежності від побажань і рішень засновників.

Кошти фонду нагромадження скеровуються на розвиток виробництва, придбання обладнання, введення нових потужностей, покриття додаткової потреби підприємства в обігових засобах.

Потрібно зважати на обставину, що нами було розглянуто найбільш загальні закономірності формування фінансових ресурсів підприємств. На практиці, в залежності від предмету діяльності, організаційно-правової форми організації підприємства, рівня організації виробництва і менеджменту існують певні відмінності і особливості обігу фінансових ресурсів. Глибоке розуміння природи і досконале оволодіння навичками управління рухом фінансових ресурсів є передумовою ефективного управління підприємством.

17.2. Визначення показників рентабельності

Найбільш поширеними критеріями оцінки ефективності діяльності підприємств є показники прибутковості або рентабельності. *Коефіцієнти рентабельності* характеризують рівень прибутковості діяльності підприємства в цілому, його окремих складових або продукції і визначаються як відношення одержаного підприємством балансового або чистого прибутку за аналізований період до величини вкладених, затрачених ресурсів, або до обсягу реалізованої продукції. В практиці

фінансового аналізу розрізняють рентабельність всього капіталу, власних засобів, виробничих фондів, продажу.

Коефіцієнт рентабельності всього капіталу (Кр.к.) показує величину балансового або чистого прибутку, одержаного підприємством протягом аналізованого періоду, з кожної гривни загальної вартості майна і може бути розрахований за формулою.

$$Кр.к. = \frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Вартість майна}} \times 100\% \quad (17.1)$$

Коефіцієнт рентабельності власних засобів підприємства (Кр.вз.) характеризує ефективність використання власних засобів підприємства і визначає частку балансового або чистого прибутку, що припадає на кожну гривню власних засобів підприємства:

$$Кр.вз. = \frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Власні засоби}} \times 100\% \quad (17.2)$$

Рентабельність власного капіталу показує, скільки прибутку одержано з кожної гривні, вкладеної власниками підприємства. Цей показник характеризує ефективність використання інвестованого акціонерного капіталу і є важливим критерієм оцінки рівня котування акцій на фондовому ринку. Коефіцієнт рентабельності власних засобів дозволяє оцінити потенційний дохід від інвестування грошових засобів в дольові цінні папери різних емітентів.

Коефіцієнт рентабельності всіх активів підприємства порівнюють з коефіцієнтом рентабельності власних засобів. Різниця цих показників характеризує економічну доцільність залучення зовнішніх джерел фінансування. Одне з основних правил залучення зовнішнього фінансування можна сформулювати наступним чином – зовнішні залучення економічно себе оправдовують лише в тому випадку, коли це спричиняє збільшення віддачі власного капіталу підприємства.

Рентабельність виробничих фондів (Кр.вф.) характеризує величину прибутку, отриманого з одиниці фондів, і визначається відношенням величини балансового або чистого прибутку за аналізований період до середньої вартості задіяних основних фондів і оборотних засобів підприємства. Цей показник характеризує ефективність використання фондів підприємства або його виробничого апарату. При цьому використовують формулу:

$$Кр.вф. = \frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Основні матеріальні засоби} + \text{Оборотні засоби}} \times 100\% \quad (17.3)$$

Рентабельність фінансових вкладень підприємства (Кр.фв) характеризує ефективність довгострокових фінансових інвестицій і визначається як відношення величини доходів, отриманих по довгострокових цінних паперах, якими володіє підприємство, і від дольової участі в статутних фондах інших господарських формувань, дочірніх підприємств до величини довгострокових фінансових вкладень за наступною формулою:

$$Кр.фв = \frac{\text{Доходи з цінних паперів і від дольової участі}}{\text{Вартість фінансових вкладень}} \times 100\% \quad (17.4)$$

Показники рентабельності власного і залученого капіталу (Кр.к.) використовуються для оцінки ефективності використання довготерміново залученого і власного капіталу підприємства, при цьому може бути використана формула:

$$Кр.к. = \frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Власні засоби} + \text{Довготермінові залучені засоби}} \times 100 (\%) \quad (17.5)$$

Інша група показників рентабельності характеризує дохідність виробництва певної продукції, виконання робіт, надання послуг. При визначенні рентабельності продаж за базу порівняння приймається обсяг реалізованої продукції підприємства за аналізований період, який співставляється з величиною отриманого балансового або чистого прибутку за формулою:

$$Кр.пр. = \frac{\text{Балансовий (чистий) прибуток}}{\text{Виручка від реалізації продукції}} \times 100\% \quad (17.6)$$

*** Нормативні значення коефіцієнтів рентабельності диференційовані по галузях, видах виробництва, технологіях виробництва. При відсутності норм потрібно проаналізувати динаміку показників за ряд періодів, при цьому збільшення рентабельності свідчить про зростання ефективності діяльності підприємства, покращення його фінансового становища.**

17.3. Оцінка оборотності капіталу

Кефіцієнти ділової активності характеризують наскільки повно і раціонально підприємство використовує свої наявні засоби. До цієї групи належать різні показники оборотності. При розрахунках показників цієї групи, окрім даних балансу підприємства, використовуються дані інших форм звітності, зокрема дані звіту про прибутки і збитки підприємств.

Загальний коефіцієнт оборотності підприємства (Кзаг.об) показує, скільки разів за аналізований період вартість майна підприємства була перенесена на реалізовану продукцію підприємства, і визначається як відношення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг за досліджуваний період до підсумку балансу підприємства. При цьому використовується формула:

$$K_{заг.об} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Вартість майна}} \quad (17.7)$$

Коефіцієнт оборотності характеризує ефективність використання всіх наявних ресурсів підприємства незалежно від джерел їхнього походження. У значній мірі значення загального коефіцієнту оборотності залежить від особливостей технологічного процесу підприємства.

Оборотність запасів підприємства характеризується показником, який називають коефіцієнтом оборотності запасів (Коб.зап.) і визначають за формулою:

$$K_{об.зап.} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Вартість запасів і затрат}} \quad (17.8)$$

Чим вищий коефіцієнт оборотності запасів, тим меншою є величина матеріальних запасів і готової продукції підприємства, тим швидше воно може реалізувати товарно-матеріальні цінності і у випадку необхідності погасити заборгованості.

Оборотність власних засобів підприємства характеризує коефіцієнт оборотності власних засобів (Коб.вл.зас.), який визначається через відношення виручки від реалізації продукції, робіт, послуг за аналізований період, як правило, за рік, до величини власних засобів підприємства. При цьому, може бути використана формула:

$$K_{об.вл.зас.} = \frac{\text{Виручка від реалізації}}{\text{Власні засоби}} \quad (17.9)$$

Швидкість обороту власних засобів характеризує інтенсивність використання власних засобів підприємства. Якщо вона висока, то обсяги реалізації продукції значно перевищують вкладений у підприємство капітал. Низький коефіцієнт оборотності власних засобів свідчить про низьку ефективність вкладених у підприємство власних засобів.

Оскільки значення показників оборотності в значній мірі визначається характером виробництва, необхідно диференціювати їх нормативні значення за різними ознаками: галузь виробництва, підгалузь, використовувана сировина, особливості технологічних процесів тощо. При відсутності норм аналогів необхідно визначити коефіцієнти оборотності за декілька періодів і проаналізувати їх динаміку: **прискорення оборотності: зростання показника, засвідчує позитивні тенденції розвитку підприємства, покращення його ділової активності.*

17.4. Аналіз фінансової стійкості і платоспроможності підприємств

Показники фінансової стійкості підприємства характеризують рівень захищеності інтересів інвесторів і кредиторів підприємства. Базою їх розрахунку виступає вартість майна, на дату складання балансу. Важливим показником даної групи є коефіцієнт незалежності (автономії, власності) (Кн.з): який показує, яку частку становлять власні засоби у вартості майна підприємства.

$$K_{н.з.} = \frac{\text{Власні засоби}}{\text{Вартість майна}} \quad (17.10)$$

Достатньо високим рівнем показника коефіцієнта незалежності в США і в розвинутих європейських країнах вважається 0.5. У такому випадку ризик кредиторів зведено до мінімуму, оскільки, продавши половину майна, сформовану за рахунок власних засобів, підприємство в стані погасити свої боргові зобов'язання, навіть якщо інша половина, яка сформована за рахунок залучених коштів, буде з деяких причин знецінена. У деяких розвинутих країнах, коли чітко виконуються договірні зобов'язання між постачальниками і покупцями і надається великого значення репутації фірм, коефіцієнту незалежності не надають особливого значення (в Японії допускається його зниження до 0.2).

Показником, оберненим до коефіцієнта незалежності, є коефіцієнт залучення засобів (Кз.з.) і визначається як питома вага залучених

підприємством засобів у загальній вартості майна.

$$K_{з.з} = \frac{\text{Сума заборгованості}}{\text{Вартість майна}} \quad (17.11)$$

або

$$K_{з.з} = 1 - K_{н.з}$$

Залежність підприємства від зовнішніх позик також можна охарактеризувати співвідношенням позичених і власних засобів. Для цього визначають коефіцієнт заборгованості (Кзб.).

$$K_{зб.} = \frac{\text{Сума заборгованості}}{\text{Власні засоби}} \quad (17.12)$$

Чим вищим є значення показника коефіцієнта заборгованості, тим вищий рівень ризику акціонерів, власників і ділових партнерів підприємства, оскільки у випадку невиконання зобов'язань по платежах зростає можливість банкрутства. Допустиме значення показника коливається в межах 0.5 – 1. Критичним значенням показника коефіцієнта заборгованості є 1. Перевищення суми заборгованості над сумою власних засобів сигналізує про те, що фінансова стійкість підприємства викликає сумніви.

Для розрахунку значення коефіцієнта дебіторської заборгованості, (Кд.зб.), який характеризує частку дебіторської заборгованості підприємства у вартості майна, потрібно співставити дані про розмір дебіторської заборгованості підприємства з вартістю майна підприємства. Для цього може бути використана формула. Збільшення значення цього показника свідчить про зростання кредитування підприємством споживачів своєї продукції.

$$K_{д.зб.} = \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Вартість майна}} \quad (17.13)$$

Фінансову стійкість підприємств також можна охарактеризувати через коефіцієнт питомої ваги власних коштів і довготермінових позик (понад один рік) у вартості майна (Кв.зб). Для цього можна скористатись формулою.

$$K_{в.з.к} = \frac{\text{Власні засоби} + \text{Довгострокові позики}}{\text{Вартість майна}} \quad (17.14)$$

Зростання значення показника свідчить про покращення фінансової стійкості підприємства.

Показники іншої групи – *коефіцієнти платоспроможності* (ліквідності) – характеризують можливості підприємства вчасно погасити короткотермінові зобов'язання своїми швидкореалізованими засобами, активами. Базою розрахунку показників цієї групи є дані бухгалтерського балансу підприємства на звітну дату.

При визначенні цих показників за базу розрахунку беруться короткотермінові зобов'язання підприємства, які співставляються з наявними активами.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (Кд.зб.) характеризує здатність підприємства моментально або протягом кількох робочих днів, погасити свої короткотермінові зобов'язання і може бути визначений за формулою:

$$K_{аб.л.} = \frac{\text{Грошові кошти} + \text{Короткотермінові фінансові вкладення}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}} \quad (17.15)$$

Мінімальне допустиме значення коефіцієнту абсолютної ліквідності складає 0.2-0.25. Цей індикатор має особливе значення для постачальників матеріальних ресурсів і банків, що кредитують підприємство. Якщо коефіцієнт абсолютної ліквідності вищий від 0.5, платоспроможність визнається як висока.

Проміжний коефіцієнт покриття короткотермінових зобов'язань (Кп.п.) характеризує здатність суб'єкта підприємництва погасити свої короткотермінові зобов'язання протягом більш тривалого періоду часу, за умови погашення дебіторської заборгованості, і може бути розрахований таким чином:

$$K_{п.п.} = \frac{\text{Грошові засоби} + \text{Короткотермінові} + \text{Дебіторська заборг. фінанс. вклади}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}} \quad (17.16)$$

Мінімально допустиме значення проміжного коефіцієнту покриття приймається достатнім на рівні 0.7 - 0.8. Особливий інтерес до цього показника проявляють власники акцій, яких в більшій мірі цікавить тривала перспектива підприємства погасити свої зобов'язання.

Загальний *коефіцієнт покриття* (Кз.п) характеризує здатність підприємства погасити свої короткотермінові зобов'язання за умови

реалізації ним наявних матеріальних запасів дебіторської зборгованості і інших ліквідних активів. Формула розрахунку загального коефіцієнту покриття має такий вигляд:

$$K_{з.п.} = \frac{\text{Грошові засоби} + \text{Короткотермінові фінансові вклади} + \text{Дебіторська зборгованість} + \text{Запаси і затрати}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}} \quad (17.17)$$

При визначенні коефіцієнта покриття у вартість запасів і затрат не включається сума витрат майбутніх періодів. За умови правильного вибору тактики фінансового менеджменту на підприємстві ліквідних засобів повинно бути достатньо для погашення короткотермінових зобов'язань, тобто значення показника не повинно бути більшим від 1. У деяких розвинутих країнах безпечно значення показника приймається рівним 2.

Можливий різнобій (відхилення значень коефіцієнту покриття) часто пов'язаний з особливостями галузі, формою розрахунків за товари і послуги, тривалістю виробничого циклу, структурою запасів товарно-матеріальних цінностей.

Чим вищий коефіцієнт покриття, тим більшу довіру має підприємство у кредиторів. Якщо коефіцієнт менший від 1, то сума наявних ліквідних засобів є меншою від зборгованості, яку потрібно погасити. Таке підприємство вважається неплатоспроможним.

До показників платоспроможності також відноситься коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей (Кп.з.з.), який розраховується як питома вага запасів і затрат в сумі короткотермінових зобов'язань. При цьому може бути використана наступна формула.

$$K_{п.з.з.} = \frac{\text{Запаси і затрати}}{\text{Короткотермінові зобов'язання}} \quad (17.18)$$

Коефіцієнт ліквідності товарно-матеріальних цінностей показує, яку частку короткотермінових зобов'язань підприємство може погасити, реалізувавши наявні матеріальні і товарні цінності.

У деяких країнах для оцінки платоспроможності підприємницьких структур визначається ще один показник ліквідності – шляхом визначення відношення суми грошових засобів і кредиторської зборгованості до величини планових середньоденних грошових витрат підприємства. Цей коефіцієнт показує протягом скількох днів

підприємство може здійснювати свою виробничо-господарську діяльність на базі наявних ліквідних активів.

Увага!

Визначення коефіцієнтів ліквідності підприємства доцільно доповнювати аналізом структури активів підприємства по рівню їх ліквідності, тобто можливості швидкого і беззбиткового перетворення у платіжні засоби. В балансі підприємства активи перераховуються в порядку зростання їх ліквідності від четвертого класу до першого, які мають найвищу ліквідність.

* До першого класу ліквідності належать грошові засоби і короткотермінові фінансові вкладення, тобто вкладення у високоліквідні цінні папери – банківські депозитні сертифікати, облігації, акції, які котуються на фондових біржах.

|| * **Короткотермінові фінансові вкладення** – це форма зберігання готівкових грошей. Сертифікати і облігації можна в будь-який момент повернути в банк, тобто перетворити їх в готівку.

* До другого класу ліквідності відносять наступні позиції балансу: розрахунки з дебіторами, аванси, видані постачальникам і підрядникам.

* Третій клас ліквідності мають: запаси сировини і матеріалів, затрати і інші оборотні засоби.

* До четвертого класу ліквідності активів балансу відносять основні засоби, невстановлене обладнання, незавершені капітальні вкладення, розрахунки з засновниками, нематеріальні активи, інші позаоборотні активи.

Довгостроковими фінансовими вкладеннями вважаються затрати на придбання цінних паперів з метою володіння ними для отримання доходу більше року, внески в статутний чи пайовий фонд дочірніх підприємств, засоби, передані в позику на період більше року.

До нематеріальних активів відносять придбані за оплату патенти, ліцензії, товарні знаки, права на використання виробничої інформації, землі, природних ресурсів, програмні продукти для обчислювальної техніки.

Аналіз фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності може бути розширеним, виходячи із мети і завдання аналізу і його складності, за умови використання більшого кола даних, наприклад, при використанні розшифрування окремих статей балансу.

17.5. Оцінка фінансового стану підприємства

Викладені показники оцінки фінансового стану підприємств є обов'язковими для подання в комерційний банк при обґрунтуванні платоспроможності і кредитоспроможності позичальника, при обґрунтуванні рішень щодо вибору варіантів залучення грошових коштів чи то для поповнення обігових коштів, чи для фінансування програм розширення виробництва. Результати такого аналізу є корисними для ділових партнерів підприємства при визначенні рівня його ділової "надійності". Розгорнута оцінка фінансового стану підприємства є обов'язковою умовою при поданні заявки на отримання коштів по міжнародних кредитних лініях.

Підсумкова оцінка стану підприємства, акціонерного товариства вклю-



Рис. 17.1. Класифікація показників оцінки фінансово стану.

чається в склад річного звіту і підлягає опублікуванню разом з річним балансом. Цей звіт призначений не лише акціонерам і інвесторам, але і для податкових інспекцій, банків і інших кредиторів. Списки компаній, які мають найкращі показники, виступають як орієнтир успіху. Це найкраща реклама у міжнародному бізнесі.

У зв'язку з переходом на систему міжнародних стандартів бухобліку і звітності законодавством України також передбачено обов'язкове опублікування у відкритій пресі річних підсумків діяльності відкритих акціонерних товариств.

Набір фінансових показників, що характеризують фінансовий стан і ділову активність емітентів залежить від глибини досліджень, але більшість методик аналізу фінансового стану передбачає визначення наступних груп показників: *фінансової стійкості*, *платоспроможності*, *ділової активності*, *рентабельності*. Схема групування показників фінансового стану підприємств подана на рисунку 17.1.

Резюме

- Отримання прибутку є визначальним рушієм організації підприємницької діяльності і одночасно визначальним критерієм ефективності його діяльності. Розмір прибутку підприємства визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції і сумарними затратами на виробництво. Прибуток підприємства є базою визначення величини податку на прибуток підприємства. Чистим називають прибуток який залишається у розпорядженні підприємства після виконання податкових зобов'язань і може скеровуватись на розвиток підприємства, виплату дивідендів, матеріальне стимулювання.
- Для оцінки ефективності господарювання найбільш поширеними і зрозумілими є показники рентабельності або прибутковості. Слід розрізняти рентабельність капіталу або основних фондів і продукції. Рентабельність капіталу визначається як відношення величини прибутку до вартості капіталу. При розрахунку рентабельності продукції визначається відношення прибутку від реалізації одиниці товару до собівартості її виготовлення.
- Показники оборотності характеризують ділову активність підприємства і визначаються шляхом співвідношення окремих результативних показників діяльності підприємства до величини ресурсів, які використані для його досягнення.
- Фінансова стійкість характеризує залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, для її оцінки визначають співвідношення власних і

залучених підприємством коштів. При оцінці ліквідності визначають співвідношення між ліквідними активами і короткотерміною заборгованістю підприємства.

- ⑤ Розрахунок показників фінансового стану підприємства є вихідною передумовою оцінки рівня господарювання для багатьох зацікавлених сторін: державних контролюючих органів, власників, інвесторів, кредитних установ тощо.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Поясніть природу формування балансового прибутку підприємства.
2. Які чинники визначають величину прибутку підприємства?
3. Які зовнішні і внутрішні фінансові ресурси залучає підприємство?
4. Поясніть відмінність між власними і залученими засобами підприємства.
5. Поясніть послідовність і напрями розподілу балансового прибутку.
6. В чому полягає відмінність між прибутком і доходом підприємства?
7. Що характеризують і як розраховуються
 - показники фінансової стійкості;
 - показники платоспроможності;
 - показники ділової активності;
 - показники рентабельності?

👉 Завдання, вправи, тести

1. До звичайної діяльності виробничого підприємства належать:
 - а) виробнича діяльність та діяльність зі збуту;
 - б) операційна діяльність;
 - в) страхова діяльність;
 - г) фінансова діяльність;
 - д) посередницька діяльність;
 - е) інвестиційна діяльність.
2. Фінансові ресурси підприємства – це:
 - а) кошти на поточних рахунках підприємства;
 - б) нерозподілений прибуток підприємства;
 - в) банківський кредит;
 - г) усі види коштів і грошових фондів.
3. До власних фінансових ресурсів підприємства належать:
 - а) прибуток;
 - б) амортизаційні відрахування;

- в) стійкі пасиви;
- г) випуск акцій підприємством;
- д) продаж облігацій.

4. Зовнішнє фінансування підприємства передбачає:

- а) формування власних фінансових ресурсів підприємства;
- б) формування позикових коштів підприємства;
- в) формування власних і позикових фінансових ресурсів підприємства.

5. Оперативний лізинг передбачає:

- а) обов'язкову передачу права власності на об'єкт лізингу лізингоодержувачеві;
- б) повернення об'єкту лізингу лізингодавцеві;
- в) укладання нової лізингової угоди;
- г) викуп лізингоодержувачем об'єкту лізингу за залишковою вартістю.

6. Дохід підприємства означає:

- а) суму коштів на поточних рахунках підприємства;
- б) суму коштів, отриману підприємством в певному періоді;
- в) збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів;
- г) збільшення економічних вигод у вигляді зменшення зобов'язань підприємства.

7. До доходів від операційної діяльності підприємства належать:

- а) доходи від реалізації продукції;
- б) доходи від реалізації матеріальних активів;
- в) доходи від фінансового лізингу;
- г) доходи від оперативного лізингу.

8. Доходами від надзвичайної діяльності є:

- а) державні бюджетні субсидії;
- б) доходи від реалізації інвестиційних проектів;
- в) доходи від випуску експериментальної продукції;
- г) відшкодування збитків від надзвичайних подій.

9. Прибуток характеризує:

- а) виручку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємством;
- б) чистий дохід підприємства;
- в) частину доходу, що залишилась після відшкодування витрат діяльності;
- г) грошові надходження підприємства за певний період.

10. Розрахунок операційного прибутку виконують з врахуванням:

- а) виробничих витрат;
- б) невиробничих витрат;
- в) повних витрат;
- г) постійних витрат.

11. Чистий прибуток підприємства означає:

- а) різницю між валовим прибутком і невиробничими витратами;
- б) прибуток від всіх видів діяльності підприємства;
- в) прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності підприємства після сплати податкових платежів;

г) прибуток від звичайної діяльності після оподаткування.

12. Показник рентабельності характеризує:

- а) прибутковість підприємства;
- б) платоспроможність підприємства;
- в) ефективність виробництва;
- г) фінансову стабільність підприємства.

13. Рентабельність одиниці продукції характеризує:

- а) ціну одиниці продукції;
- б) собівартість одиниці продукції;
- в) прибуток, отриманий від реалізації одиниці продукції;
- г) прибуток, отриманий на 1 грн. повних витрат, здійснених при виробництві одиниці продукції.

14. Рентабельність виробництва характеризує:

- а) ефективність виробничих витрат на виробництво продукції;
- б) ефективність повних витрат підприємства;
- в) ефективність невиробничих витрат;
- г) ефективність використання основних і оборотних фондів підприємства.

15. Ефективність виробництва характеризує:

- а) абсолютний результат діяльності підприємства;
- б) відносний показник порівняння результатів і витрат діяльності;
- в) рентабельність виробництва;
- г) чистий прибуток підприємства.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

18.1. Поняття та показники конкурентноспроможності підприємства.

18.2. Обґрунтування та вибір факторів конкурентних переваг підприємства.

18.3. Оцінювання рівня конкурентних переваг та конкурентноспроможності підприємства.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ тлумачення поняття конкурентноспроможності підприємства;
- ☞ напрями оцінювання рівня конкурентноспроможності підприємства;
- ☞ характерні особливості різних показників груп конкурентноспроможності підприємства;
- ☞ алгоритм знаходження факторів конкурентної переваги підприємства;
- ☞ типи конкурентних переваг підприємства.

- ☞ виділяти фактори конкурентних переваг (недоліків) за галузями діяльності підприємства;
- ☞ обґрунтовувати та вибирати показники конкурентноспроможності підприємства;
- ☞ поділяти конкурентні переваги на внутрішні та зовнішні;
- ☞ оцінювати рівень конкурентноспроможності підприємства за часткою ринку.

- конкурентноспроможність підприємства
- конкурентні переваги підприємства

- аспекти поняття конкурентноспроможності підприємства

• показники рівня конкурентоспроможності підприємства

• фактори конкурентних переваг підприємства
• типи конкурентних переваг підприємства

18.1. Поняття та показники конкурентоспроможності підприємства

Діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах конкуренції зазнає двостороннього контролю: *⇒внутрішнього безпосереднього контролю в межах підприємства і ⇒зовнішнього опосередковано-го контролю на ринку зі сторони конкурентів та споживачів.* Друга форма контролю традиційно вважається об'єктивнішою, оскільки її результати обумовлюються конкурентними перевагами підприємства. *Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективної господарської діяльності підприємства та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку.*

** Під конкурентоспроможністю підприємства розуміють динамічну характеристику спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг.*

Отже, показник рівня конкурентоспроможності підприємства – це узагальнюючий показник *▷життєздатності підприємства, ▷його вміння ефективно використовувати свій виробничий, ▷науково-технічний, ▷трудоий, ▷фінансовий потенціал.* Цей показник відображає результати роботи всіх підрозділів, тобто стан внутрішнього середовища, а також здатність його реагування на зміну зовнішнього середовища. При цьому особливо важлива здатність підприємства оперативно і адекватно реагувати на зміну у поведінці споживачів, їхніх смаків і переваг, тобто його здатність пропонувати ринку конкурентоспроможну продукцію.

Між рівнем конкурентоспроможності продукції та конкурентоспроможністю його виробника існує тісний взаємозв'язок. Конкурентоспроможність продукції є, з одного боку, необхідною умовою стійких конкурентних позицій підприємства, а з іншого – є наслідком високого рівня конкурентоспроможності самого товаровиробника.

Аналіз сучасних концепцій конкурентоспроможності доводить, що

дана категорія щодо організації має принципові відмінності у порівнянні із конкурентоспроможністю продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства можна розглядати як характеристику підприємства протягом відносно тривалого періоду часу. Натомість рівень конкурентоспроможності продукції завжди оцінюється в конкретний часовий період стосовно конкретного ринку збуту.

Інша принципова відмінність зумовлюється тим, що пріоритет у проведенні оцінки рівня конкурентоспроможності продукції належить споживачу. Саме споживач, віддаючи перевагу при купівлі певному виду продукції в умовах широкої пропозиції, визнає обраний вид продукції найбільш конкурентоспроможним за певними критеріями. Оцінку ж конкурентоспроможності підприємства можуть проводити як безпосередньо споживачі, так і конкуренти, або партнери.

Окрім того, критерії визнання конкурентоспроможності підприємства та продукції є різні. Наприклад, критерієм оцінки конкурентоспроможності продукції розглядається ціна її придбання, натомість при оцінці конкурентоспроможності підприємства важливим є рівень витрат ресурсів або величина собівартості продукції.

Увага!

Безсумнівним є твердження, що лише конкурентоспроможне підприємство може виготовляти конкурентоспроможну продукцію. Існування винятків є можливим, проте у короткостроковому періоді і в умовах певних конкурентних ринків.

Ступінь конкурентоспроможності галузі, до якої відноситься підприємство, і національної економіки в цілому, впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства. Зокрема, якщо міжнародний рівень конкурентоспроможності національної економіки і/або галузі є низьким, то це обов'язково негативно позначиться на рівні конкурентоспроможності підприємства. Вплив ринку на конкурентоспроможність підприємства є суттєвим лише за умови обмеження монополізму і розвитку конкуренції. Рациональна конкурентна боротьба сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або випускають товари-субститути, тобто конкурентоспроможність є поняттям *відносним*. Одне й те ж підприємство в межах внутрішнього ринку можна визнати конкурентоспроможним, а на світовому ринку або його сегменті — ні.

Конкурентноспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке включає такі аспекти:

- ⇒ спроможність підприємства продукувати конкурентноспроможну продукцію;
- ⇒ вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентноспроможності;
- ⇒ наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання;
- ⇒ орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю із споживачами;
- ⇒ наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів;
- ⇒ високу професійну підготовку персоналу;
- ⇒ вміння реагувати на зміни зовнішнього середовища.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства використовують систему показників.

Показники конкурентноспроможності підприємства

- **ринкові показники** (частка збуту продукції): у експорті країни; на цільових зовнішніх ринках; на внутрішньому ринку; на галузевих сегментах ринку
- **показники інноваційної діяльності підприємства**: кількість створених нових видів продукції; кількість проданих ліцензій і/або виданих патентів; величина витрат на НДКР; частка працівників, зайнятих у НДКР
- **показники виробничої діяльності підприємства**: обсяг інвестицій у виробництво; кількість нових освоєних видів продукції; структура виробничих витрат; продуктивність праці на виробництві; динаміка обсягу виготовленої продукції за окремими видами
- **показники маркетингової діяльності підприємства**: захищеність продукції патентами; рівень якості післяпродажного сервісу; величина витрат на рекламу; показники оцінки ефективності роботи відділу маркетингу; показники маркетингових досліджень; цінова політика
- **показники фінансової діяльності підприємства**: величина прибутку від основних видів діяльності; коротко і довгострокова кредиторська заборгованість; коротко і довгострокова дебіторська заборгованість; кредитні можливості організації

Наведена система показників конкурентноспроможності підприємства може бути доповнена або зменшена залежно від цілі оцінки конкурентноспроможності, суб'єкта оцінки, особливостей галузі та видів діяльності підприємства.

Відомі три основні напрями оцінювання конкурентноспроможності підприємства:

↳ **перший напрям** передбачає визначення конкурентноспроможності підприємства на основі результатів господарської діяльності підприємства. Оцінка передбачає визначення таких інтегральних показників: частки ринку, що контролюється підприємством; обсягу і динаміки збуту за окремими видами продукції і по підприємству в цілому; величину прибутку, одержаного протягом останніх років діяльності; кількість освоєних нових видів продукції тощо;

↳ **другий напрям** базується на використанні факторного аналізу. Доцільним є виділення і обґрунтування певної сукупності показників; проведення аналізу впливу кожного окремого показника на рівень конкурентноспроможності підприємства в цілому;

↳ **третій напрям** дозволяє оцінити характер впливу на рівень конкурентноспроможності підприємства місії, стратегічних програм і планів підприємства з точки зору ефективності їх реалізації. Такий підхід передбачає оцінку конкурентноспроможності підприємства з позицій менеджменту підприємства.

Можливість використання того чи іншого напрямку значною мірою зумовлена наявністю відповідної інформації. Ця проблема для різних галузей і видів діяльності має різний рівень складності.

18.2. Обґрунтування та вибір факторів конкурентних переваг підприємства

Вирішувати проблему конкурентноспроможності підприємства слід з позицій спеціального управлінського впливу. Дана проблема повинна мати чітке відображення в цілях і завданнях стратегії підприємства і конкретизуватися у політиці за головними напрямками його господарської діяльності – маркетингової, проектно-конструкторської, виробничої, збутової, фінансової. У зв'язку з цим, необхідною умовою забезпечення конкурентноспроможності підприємства слід розглядати розробку спеціальної концепції, що повинна базуватись на прогнозуванні розвитку зовнішнього середовища та визначенні ролі і місця підприємства на ринку.

Конкуренція, як примусова сила, спонукає організації до досягнення переваг над конкурентами. Найскладнішим аспектом при управлінні є встановлення характеру переваги організації порівняно з конкурентами та її оцінка.

*** Конкурентна перевага підприємства** – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно випереджає підприємства, висока компетентність підприємства в будь-якій галузі діяльності або у виготовленні продукції у порівнянні з конкуруючими організаціями.

Одним із найважливіших аспектів є визначення галузей, де проявляються конкурентні переваги підприємства або його недоліки, та відповідних факторів їх забезпечення.

Конкурентноспроможність підприємства забезпечується наявністю двох видів його конкурентних переваг: “перевагами в умінні” та “перевагами в ресурсах”.

➤ **Переваги в умінні** обумовлюються ефективністю роботи всіх функціональних підрозділів, ініціативністю працівників, наявністю “ноу-хау” в дослідженнях та проектуванні тощо.

➤ **Рівень переваг в ресурсах** може визначатись доступом до сировини, енергії, комплектуючих, кадровим складом та кваліфікацією працівників, структурою власних та залучених фінансових коштів, наявністю системи науково-технічної, виробничої, комерційної співпраці.

Крім цього, фактори (чинники) конкурентних переваг підприємства можуть бути тактичними і стратегічними.

*** Тактичний фактор** конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства, за яким воно випереджає або буде випереджати в найближчий період (не більше 1-го року) конкуруючі підприємства.

*** Стратегічний фактор** конкурентної переваги підприємства – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно може випереджати конкуруючі підприємства після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого фактора підприємства у порівнянні з конкурентами.

Визначення факторів конкурентних переваг підприємства повинно здійснюватися у конкретних галузях його господарської діяльності.

Так, зокрема, до факторів, що визначають рівень конкурентноспроможності підприємства в галузі управління, можна віднести:

- ⇒ націленість на комплексне управління конкурентноспроможністю підприємства;
- ⇒ стратегія управлінського мислення; вміння формулювати оптимальні цілі і добиватися їх досягнення;
- ⇒ гнучкість реакції управління на зовнішні загрози; інноваційний характер управлінської діяльності;

⇒ втілення маркетингу в принципах і функціях управління та ін.

Фактори маркетингу, що обумовлюють напрямки конкурентних переваг

- переваги у своєчасному і якісному задоволенні потреб і вимог споживачів
- створення комунікаційної системи, адекватної завданням підвищення конкурентноспроможності підприємства
- створення ефективної системи розподілу і збуту продукції
- цільове використання можливостей маркетингу для формування конкурентних переваг на вирішальних напрямках діяльності підприємства
- створення системи ефективного стимулюючого впливу на інтереси споживачів і посередників

Напрями створення конкурентних переваг в галузі дослідження і розробки проявляються у:

- створенні високоефективної системи формування нових видів продукції;
- націленості досліджень і розробок на створення продукції ринкової новизни;
- випередженні конкурентів за часом виходу на ринок з новими видами продукції;
- формуванні команди розробників, об'єднаних єдністю інтересів і цілей.

Напрями забезпечення конкурентноспроможності підприємства у сфері виробництва знаходять відображення у ⇒ налагодженні високоякісної матеріально-технічної бази; ⇒ гнучкості виробничої системи, яка забезпечує необхідну зміну об'єктів виробництва; ⇒ відповідності виробничих можливостей стратегічним завданням і поточним потребам підприємства.

До напрямів управління конкурентноспроможністю підприємства, які пов'язані із споживачами, належать: *** знання вимог споживачів, переваг і можливості впливу на них;** *** обґрунтованому сегментуванню ринку за особливостями попиту;** *** формуванню системи ділових контактів із споживачами, що дозволяє максимально враховувати їх побажання і вимоги.**

До напрямів управління конкурентноспроможністю підприємства, які пов'язані із конкурентами, відносять: ➤ створення системи моніторингу конкурентів, їх політики і напрямів діяльності; ➤ постійне корегування конкурентних переваг підприємства у зв'язку із змінами стратегії конкурентів; ➤ систематичне проведення прогнозів відносно змін рівня конкурентноспроможності конкурентів; ➤ розробка концепції посилення конкурентних переваг підприємства.

Для знаходження і оцінювання факторів конкурентної переваги підприємства можна запропонувати такий алгоритм:

- ⇒ проведення сегментації ринку по даній груп потреб;
- ⇒ визначення і аналіз факторів і рівня конкурентноспроможності продукції підприємства і конкуруючих підприємств;
- ⇒ визначення і аналіз факторів і рівня конкурентних переваг підприємства і конкуруючих підприємств за конкретними регіонами і країнами на поточний момент;
- ⇒ прогнозування факторів конкурентноспроможності продукції підприємства і конкурентів за вибраними ринками і строками;
- ⇒ прогнозування стратегічних факторів конкурентної переваги підприємства за тими ж ринками і строками;
- ⇒ проведення попередньої оцінки ресурсних можливостей підприємства для реалізації стратегічних конкурентних переваг підприємства, деякі з них можуть бути стабільні, інші – нові, що вимагають значних інвестицій.

18.3. Оцінювання рівня конкурентних переваг та конкурентноспроможності підприємства

Визначення характеристик конкурентних переваг підприємства над іншими виробниками є складною проблемою. Ці характеристики можуть бути різноманітними й стосуватися товару, форм виробництва або продажу, які є специфічними для підприємства чи товару. Зазначена перевага є, таким чином, відносною порівняно з пріоритетним конкурентом, який займає найкращу позицію на ринку або в конкретному сегменті. Відносна перевага конкурента може бути внутрішньою та зовнішньою.

*** Зовнішня конкурентна перевага** – це перевага у властивостях товару, яка створює “цінність для покупця” внаслідок повнішого задоволення його потреби. Ця перевага збільшує “ринкову силу” організації, тому вона може змусити ринок підняти ціну продажу вище, ніж пріоритетний конкурент, який не володіє такою перевагою (іноді її називають перевагою в ціні товару). Оцінкою такої сили можна вважати еластичність попиту за ціною.

*** Внутрішня конкурентна перевага** – це перевага підприємства у витратах виробництва, яка створює “цінність для виробника” внаслідок вищої його продуктивності. Внутрішня перевага забезпечує підприємству більшу стійкість до зниження ціни продажу, яка нав'язана ринком або конкурентами, та вищу рентабельність.

Увага!

Ці два типи конкурентної переваги, які мають різне походження, часто виявляються несумісними. Вважають, що ці переваги можна виявити під час визначення “ринкової сили” (співвідношення максимальної ціни продажу товару конкретної організації й ціни пріоритетного конкурента) та “продуктивності” (співвідношення витрат на одиницю продукції конкретної організації й пріоритетного конкурента).

Для оцінки “ринкової сили” використовують дані, які отримані при дослідженні іміджу марки (цінність, що сприймається ринком, і еластичність за ціною). Аналіз “продуктивності” ґрунтується на “кривій досвіду” інформації про конкурентів.

Водночас для виявлення конкурентної переваги виникають певні проблеми:

- ⇒ вибір базового об'єкта для порівняння — підприємства-лідера в межах ринку;
- ⇒ формування критеріїв конкурентноспроможності підприємства;
- ⇒ необхідність дослідження зовнішнього та внутрішнього ринку.

Звідси випливає, що здатність підприємства реалізувати свою конкурентну перевагу залежить не тільки від прямих конкурентів, з якими воно стикається, але й від потенційних конкурентів, товарів-замінників, клієнтів і постачальників. Дві перші сили створюють пряму, а дві інші — непряму загрозу. Саме взаємодія цих сил визначає в результаті конкурентні переваги організації на конкретному ринку.

Індикатором потенційних переваг підприємства вважають частку ринку, яка йому належить. Значення частки ринку розраховують за такими формулами:

$$Ch_i^k = \frac{K_i}{\sum_{i=1}^n K_i}; Ch_i^s = \frac{K_i \cdot C_i}{\sum_{i=1}^n K_i \cdot C_i} \text{ або } Ch_i^s = \frac{\Pi_i}{\sum_{i=1}^n \Pi_i}, \quad (18.1)$$

де Ch_i^k (Ch_i^s) – частка ринку і-того підприємства, розрахована за кількістю (загальною вартістю) реалізованої продукції;

K_i , C_i — відповідно кількість і ціна продукції, реалізованої і-тим підприємством;

Π_i — обсяг продажу і-того підприємства;

n — кількість підприємств, які функціонують на цьому ринку.

Вимірювання частки ринку часто пов'язане з проблемою інформаційного забезпечення. На ринках споживчих товарів розвинутих країн ці дані отримують через дилерів і товариства споживачів, причому їхня

точність доволі висока завдяки використанню оптичних пристроїв зчитування товарних кодів. В інших сферах таку інформацію можна отримати через маркетингові інформаційні системи.

Розрахунок частки ринку в натуральних вимірниках за умови, що продукція має високий рівень диференціації, а отже, і широкий діапазон цін, слід доповнити визначенням ринкової частки у вартісному виразі. Це дає змогу визначити найпривабливіший для конкурентів ціновий сегмент ринку. Якщо співвідношення $Ч^к/Ч^в_i$ дорівнює 1, то організація працює в середньому ціновому сегменті; $Ч^к/Ч^в_i$ — більше 1, — в низькому і якщо $Ч^к/Ч^в_i$ — менше 1, — у високому.

Оцінка рівня конкурентноспроможності підприємства за часткою ринку наведена у табл. 18.1.

Порівнюючи потенціал ринку з обсягом продажу певного підприємства, вдається визначити ринкові ніші, освоївши які, підприємство може збільшити сферу свого впливу. Водночас потрібно оцінити рівень протидії конкурентів у боротьбі за ринкові ніші. Для такої оцінки переважно використовують показник концентрації (K_x), який характеризує рівень концентрації виробництва в галузі та розраховується за такою формулою:

$$K_x = \frac{П_1 + П_2 + П_3 + П_4}{\sum_{i=1}^m П_i} \quad (18.2)$$

де $П_1 = \max(П_i)$, для всіх $i=1-p$;

$П_2 = \max(П_i/П_1)$, для всіх $i=1-(p-1)$;

$П_3 = \max(П_i/П_1, П_2)$, для всіх $i=1-(p-2)$;

$П_4 = \max(П_i/П_1, П_2, П_3)$, для всіх $i=1-(p-3)$;

p — кількість підприємств, які реалізують продукцію заданого асортименту.

Цей показник характеризує загальну частку перших (найбільших)

Таблиця 18.1.

Оцінка конкурентноспроможності підприємства

Рівень конкурентноспроможності	Критерій оцінки
Високий	Частка ринку конкретного підприємства перевищує частку ринку пріоритетного конкурента
Середній	Частка ринку конкретного підприємства дорівнює частці ринку пріоритетного конкурента
Низький	Частка ринку конкретного підприємства значно нижча, ніж частка ринку пріоритетного конкурента

підприємств на певному ринку.

Індекс Херфіндала розраховується як сума квадратів ринкових часток конкурентів за такою формулою:

$$I_x = \sum_{i=1}^n (Ч_i^o)^2, \quad (18.3)$$

де I_x — індекс Херфіндала ($0 < I_x < 1$);

$Ч_i^o$ — частка i -того підприємства в загальному обсязі продажу продукції заданого асортименту.

Індекс Херфіндала збільшується зі зростанням концентрації у галузі, а в умовах чистої монополії $I_x = 1$. У галузі, де діє 100 рівносильних підприємств з рівними частками, $I_x = 0,01$.

З метою визначення позиції підприємства на ринку застосовують індекс Розенблюта (I_p). Він враховує номер підприємства, отриманий на основі рангування часток від максимуму до мінімуму (i), який розраховується за такою формулою:

$$I_p = \frac{1}{2 \sum_{i=1}^n (i * Ч_i) - 1} \quad (18.4)$$

Описані підходи до оцінювання рівня конкурентноспроможності підприємства дозволяють визначити його рівень в певний момент часу. Натомість прогнозування зміни рівня конкурентноспроможності підприємства вважається обов'язковою передумовою успішної діяльності.

Динаміку зміни частки виробника на ринку можна описати S-подібною кривою, яка достатньо точно описується математичною залежністю:

$$\frac{dF}{dt} = (K - 1)F(1 - F), \quad (18.5)$$

де F — частка виробника на ринку, частка від одиниці;

t — час, час.один.;

K — показник, що характеризує динаміку процесу заміщення.

$$F = \frac{B}{B_0}, \quad (18.6)$$

де B — поточний обсяг продажу даного виробника на ринку, грн.;

B_0 — максимально можливий обсяг продажу на даному ринку, грн.

Вирішення даного рівняння записується такою формулою:

$$F = \frac{1}{1 + b e^{(1-k)t}}, \quad (18.7)$$

де b – характеристика ринку, що відображає умови конкуренції, безр.вел.;
 e – основа натурального логарифму.

Якщо прийняти, що критерій K зумовлює рівень конкурентноспроможності підприємства, то рівняння (18.7) можна записати у такому вигляді:

$$\frac{F}{1-F} = be^{(k-1)t}. \quad (18.8)$$

Такий запис дозволяє перейти у випадку необхідності до вирішення рівняння відносно показника конкурентноспроможності підприємства, яке має такий вигляд

$$K = \frac{1}{t} \ln \left[\left(\frac{F}{1-F} \right) \frac{1}{b} \right] + 1. \quad (18.9)$$

На основі останнього запису можна зробити висновок, що між рівнем конкурентноспроможності виробника і його часткою на ринку існує не лінійна, а логарифмічна залежність. Отже, результат у вигляді збільшення ринкової частки досягається не прямо пропорційно докладенням зусиль, а пропорційно ступеневій функції вкладених коштів.

Використовуючи формулу (18.9) можна визначити, який час необхідний для того, щоб новий конкурент захопив при поточному рівні його конкурентноспроможності максимально можливу для нього частку на ринку. Наприклад, якщо період буде мати початок в $t=0,1$ і завершиться при $t=0,9$, то

$$\Delta t = \frac{4,4}{K}.$$

Такий період називається “періодом характерного зростання”, оскільки він залежить для виробника від показника його конкурентноспроможності.

*** Отже, результати оцінки конкурентноспроможності підприємства за конкурентними перевагами використовують, аналізуючи результати діяльності за певний період і при розробленні наступних конкурентних стратегій.**

Резюме

- ① *Конкурентноспроможність підприємства – це динамічна характеристика спроможності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому певний рівень конкурентних переваг.*

- ② *Конкурентноспроможність підприємства забезпечується наявністю його конкурентних переваг. Характеристики конкурентних переваг підприємства можуть бути різноманітними й стосуватися товару, форм виробництва або продажу, які є специфічними для підприємства чи товару. Часто для оцінювання рівня конкурентноспроможності підприємства звертаються до визначення величини його частки збуту.*
- ③ *Конкурентноспроможність підприємства – це комплексне поняття, яке включає такі аспекти: спроможність підприємства продукувати конкурентноспроможну продукцію; вміння розробляти стратегію, яка забезпечує високий рівень його конкурентноспроможності; наявність добре налагодженого організаційно-управлінського механізму, який спроможний виконати поставлені завдання; орієнтацію діяльності організації на ринок і систематичну співпрацю із споживачами; наявність конкурентної стратегії та тактики дій стосовно конкурентів; високу професійну підготовленість персоналу; вміння реагувати або адаптуватись на зміни зовнішнього середовища.*

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Чи можна вважати конкурентноспроможність підприємства стійкою його характеристикою чи відносно динамічною?
2. Поясніть взаємозв'язок між прибутковістю та конкурентноспроможністю підприємства.
3. Хто може бути суб'єктом оцінювання рівня конкурентноспроможності підприємства?
4. Охарактеризуйте напрями оцінювання рівня конкурентноспроможності підприємства.
5. Брендинг підприємства – це тактичний чи стратегічний фактор конкурентної переваги?
6. Охарактеризуйте необхідне інформаційне забезпечення вимірювання частки ринку промислового підприємства.
7. Чи завжди розширення асортименту продукції підвищує рівень конкурентноспроможності її виробника?
8. Поясніть фактори конкурентних переваг відомого Вам вітчизняного товаровиробника.
9. Чи може бути конкурентноспроможність підприємства абсолютним показником, і за яких умов?
10. Які види показників конкурентноспроможності підприємства Ви знаєте?



Завдання, вправи, тести

1. До аспектів конкурентноспроможності підприємства належать:

- а) ефективна конкурентна стратегія;
- б) висока професійна підготовка персоналу;
- в) високий рівень оплати праці персоналу;
- г) широкий асортимент продукції.

2. Ціна придбання продукції є критерієм визначення:

- а) конкурентноспроможності продукції;
- б) конкурентноспроможності підприємства;
- в) конкурентноспроможності країни;
- г) рівня розвитку продуктивних сил.

3. Базою для порівняння при оцінюванні рівня конкурентноспроможності підприємства можуть бути підприємства, які:

- а) належать до однієї галузі;
- б) випускають товари-субститутути;
- в) працюють на одному сегменті;
- г) мають однакову кількість персоналу.

4. На конкурентноспроможність підприємства рівень розвитку національної економіки:

- а) не впливає;
- б) впливає безпосередньо;
- в) впливає при ринковій формі господарювання;
- г) впливає лише на державні підприємства.

5. Фактори конкурентних переваг підприємства можуть бути таких видів:

- а) тактичні і стратегічні;
- б) зовнішні і внутрішні;
- в) тактичні, стратегічні, поточні;
- г) фактичні, планові.

6. Показники ефективності інвестицій належать до групи показників конкурентноспроможності підприємства:

- а) виробничої діяльності підприємства;
- б) фінансової діяльності підприємства;
- в) ринкових;
- г) інноваційної діяльності підприємства.

7. Конкурентні переваги підприємства передбачають передумови для:

- а) збільшення рівня конкурентноспроможності підприємства;
- б) збереження рівня конкурентноспроможності підприємства;
- в) досягнення необхідного рівня конкурентноспроможності підприємства;
- г) всі відповіді правильні.

8. Досягнення високого рівня конкурентноспроможності підприємства

є:

- а) стратегічною метою підприємства;
- б) тактичною метою підприємства;
- в) метою операційної діяльності;
- г) метою вкладення капіталу.

9. Одним із основних принципів досягнення високого рівня конкурентноспроможності підприємства є:

- а) гнучкість діяльності підприємства;
- б) системність підходу до управління;
- в) прискорення обороту капіталу;
- г) збільшення рівня рентабельності продукції.

10. Якщо розглядати конкурентноспроможність підприємства як систему, то її елементами будуть:

- а) елементи внутрішнього середовища підприємства;
- б) споживачі та конкуренти підприємства;
- в) органи державної влади;
- г) законодавча та нормативна база країни.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

19.1. Суть та значення ефективності діяльності підприємства.

19.2. Вимірювання ефективності діяльності підприємства.

19.3. Резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства.

СУТЄВО!

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

☞ економічну суть понять “результат” або “ефект діяльності” та підходи до формування показників ефективності діяльності підприємства;

☞ вибір, обґрунтування та підходи до визначення показників ефективності виробничо-господарської діяльності; основні фактори, що впливають на ефективність діяльності;

☞ на які види (укрупнені групи) поділяються резерви підвищення ефективності функціонування підприємства та шляхи (напрямки) реалізації на підприємстві резервів підвищення ефективності використання: основних виробничих фондів (основного капіталу), оборотних коштів (оборотного капіталу), матеріальних, трудових та ін. ресурсів.

☞ визначити критерії ефективності діяльності та сформулювати показники ефективності діяльності;

☞ охарактеризувати підходи до визначення показників ефективності виробничо-господарської діяльності та вимоги до їх інформаційного забезпечення;

☞ обґрунтувати наявність на вітчизняних підприємствах у сучасних умовах значних резервів підвищення ефективності їх діяльності;

☞ з'ясувати дію резервоутворюючих факторів на вітчизняних підприємствах в умовах перехідного періоду до ринкових відносин;

☞ вибирати і обґрунтовувати найбільш важливі: шляхи (напрямки) реалізації на підприємствах резервів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів, оборотних коштів та матеріальних ресурсів, трудових ресурсів (резервів зростання продуктивності праці); організаційно-технологічних резервів; резервів підвищення якості продукції, зростання прибутку, підвищення рентабельності вкладеного капіталу і рентабельності виробництва.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • ефект • ефективність діяльності • продуктивність • економічна ефективність • соціальна ефективність • екологічна ефективність • науково-технічна ефективність • критерії ефективності • показники ефективності • види ефективності • резерви підвищення ефективності функціонування (діяльності) підприємства • ресурсні резерви | <ul style="list-style-type: none"> підприємства • організаційно-технологічні резерви підприємства • резерви покращення основних узагальнюючих результатів діяльності підприємства • напрямки або шляхи забезпечення (чи використання резервів) підвищення ефективності функціонування підприємства • фактори, вплив яких зумовлює утворення резервів підвищення ефективності функціонування підприємства |
|---|---|

19.1. Суть та значення ефективності діяльності підприємства

У процесі функціонування будь-якого підприємства витрачаються певні ресурси: \Rightarrow матеріальні, \Rightarrow трудові, \Rightarrow фінансові. Отримані внаслідок витрачання ресурсів результати називають *ефектом діяльності*. Співставлення результату чи ефекту діяльності з витраченими для його отримання ресурсами визначає ефективність функціонування підприємства. Таким чином, шляхом співставлення результату процесу функціонування будь-якого підприємства з витраченими для цього ресурсами можна визначити ефективність його функціонування. Формалізовано це можна представити таким чином:

$$\text{Ефективність діяльності} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}$$

Таке твердження є правильним, але недостатньо повним. Адже підприємства бувають різнопрофільними, а їх діяльність найчастіше є багатогранною: виробництво продукції, надання послуг, виконання науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, монтаж та ремонт продукції у споживача, утилізація відпрацьованої продукції і т. п. Тому виникає потреба визначення ефективності кожного напрямку діяльності та сумарного ефекту в цілому по підприємству.

Визначення ефекту та ефективності діяльності має важливе як наукове, так і практичне значення. За його допомогою можна не тільки оцінити ефективність роботи підприємства, проаналізувати сумарний ефект різних його структурних підрозділів та напрямків діяльності, а й визначити стратегію розвитку, розробити прогноз та план дій на перспективу, встановити результати використання витрачених ресурсів: засобів виробництва, робочої сили, інформації і т. п.

В зарубіжній практиці синонімами до термінів, “результативність” та “ефективність” господарювання часто використовують термін “продуктивність” виробництва та обслуговування, під яким розуміють ефективне використання ресурсів (праці, матеріалів, енергії, землі і т. п.) для продукування різноманітних товарів і послуг та досягнення інших цілей організації. Потрібно пам’ятати, що продуктивність підприємства (організаційно-виробничої системи) є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці персоналу, продуктивність засобів виробництва та прибутковість діяльності.

Однією із найважливіших ознак ефективності є досягнення відповідного результату діяльності з найменшими витратами ресурсів. Інакше кажучи, ознакою ефективності діяльності є досягнення мети функціонування підприємства (організаційно-виробничої системи, організації) з найменшими витратами суспільної праці. Оскільки внаслідок виробничої діяльності можуть бути досягнуті різноманітні результати або ж ефекти, як наприклад, економія ресурсів, збільшення кількості робочих місць, зменшення витрат енергії, зниження шкідливих викидів, зростання прибутків і т. д., то необхідно говорити про можливі різні критерії (мірила) ефективності господарювання підприємства.

** В кінцевому підсумку під ефективністю (продуктивністю) як економічною категорією, виходячи із об’єктивно діючого закону*

економії робочого часу, розуміють міру витрат ресурсів, необхідних для нагромадження та використання багатства суспільством. Підвищення ж ефективності виробництва є конкретною формою прояву дії закону економії робочого часу.

Об’єктивно обґрунтованим є народногосподарський підхід, який базується на єдиному критерії оцінки результатів діяльності, економічної ефективності функціонування підприємств, погоджених з ним показниках і відповідних цьому критерію умовах зміни показників економічної ефективності. Такий підхід схематично може бути представлений наступним чином (рис. 19.1.).

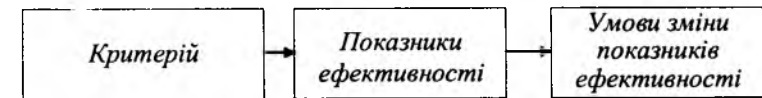


Рис. 19.1. Встановлення критеріїв і показників ефективності.

Критерієм (основним мірилом) економічної ефективності діяльності підприємства є економія суспільної праці, тобто, праці живої та уречевленої. При цьому, в залежності від рівня розгляду (галузь промисловості, народне господарство, окреме підприємство або їх об’єднання) за критерій економічної ефективності може бути прийнята економія суспільної праці у виробника і споживача продукції або окремо лише у виробника і окремо у споживача. Економія суспільної праці може бути досягнута у зв’язку з різними умовами виробництва (прогресивна технологія, вигідне розміщення, досконала структура управління і т. п.) та у зв’язку із зростанням масштабу діяльності. Зниження витрат може бути абсолютним, коли на підприємстві впроваджується прогресивна технологія, яка призводить до зменшення норм витрат ресурсів на одиницю продукції (“змінні витрати”) і відносним, коли норми витрат на одиницю продукції залишаються незмінними, але знижуються умовно-постійні витрати за рахунок зміни масштабів його діяльності. Оскільки у відповідності із Законом про підприємства в Україні на підприємствах всіх видів основним узагальнюючим показником результатів господарської діяльності є прибуток, то повинен бути визначений зв’язок економії суспільної праці і прибутку.

Цілком очевидна пряма залежність прибутку від економії суспільної праці: чим більша ця економія, тим менші суспільні витрати виробництва, тим більший прибуток. Окремої уваги потребує розгляд питання про

розподіл цієї економії у країні, від вирішення якого, як відомо, залежать темпи економічного зростання, рівень та комфортність життя народу. Що ж стосується інших показників ефективності діяльності підприємства, то їх зв'язок з витратами не завжди очевидний, що обумовлює складність вибору і обґрунтування критеріїв, показників оцінки, умов та границь їх зміни, методів вимірювання та інтерпретації отриманих результатів. В загальному, цілком умовно, показники ефективності можна розділити на: а) показники досягнення цілей підприємством; б) показники використання ресурсів.

Економічний зміст підвищення ефективності суспільного виробництва полягає у зниженні витрат суспільної праці на створення і споживання всього сукупного продукту народного господарства. Формалізовано ефективність, витрати і результати функціонування суспільного виробництва у їх взаємозв'язку можна представити у наступному вигляді:

$$E_{ca} = \frac{ВВП}{B_{yn} + B_{жп} + B_{мп}}, \quad (19.1)$$

де E_{ca} – сукупна ефективність суспільного виробництва;

ВВП – величина виробленого і спожитого валового продукту;

B_{yn} – витрати уречевленої (минулої) праці на виробництво і споживання продукту;

$B_{жп}$ – витрати живої праці й засобів її відновлення;

$B_{мп}$ – майбутні витрати живої і уречевленої праці на споживання продукту.

Представлена залежність дає сутнісну характеристику ефективності виробництва (продуктивності діяльності підприємства, організаційно-виробничої системи), яка відповідає загальній методології її визначення. Слід відзначити, що представлені у формулі величини можуть бути нормативними або розрахунковими і показувати фактичні чи очікувані результати діяльності об'єкта в цілому чи окремого формування в залежності від його місця в ієрархічній інтеграційній структурі. Необхідно також нагадати, що потрібні для отримання певного результату діяльності підприємства (або іншого організаційного формування) ресурси можуть бути \Rightarrow *одноразові* (інвестиційні) та \Rightarrow *поточні*, які витрачаються щоденно (що було розглянуто у попередніх розділах).

Ефективність, як міра отриманих підприємством результатів, віднесених до витрачених для їх отримання ресурсів, застосовується для різноманітних аналітичних оцінок та обґрунтування господарських рішень. З огляду на це, можуть бути виділені окремі види ефективності (продуктивності) для певних практичних потреб господарників та

аналітиків, переважно на підставі отримуваних ефектів (результатів) виробничо-господарської та іншої діяльності підприємства.

Відомі спроби класифікувати види ефективності залежно від їх спрямованості та інших змістових характеристик. Найпоширеніша класифікація результативності (ефективності, продуктивності) виділяє наступні її види:

\triangleright *економічна ефективність* – економія суспільно необхідного часу на виробництво та споживання товарів і послуг;

\triangleright *соціальна ефективність* – збільшення кількості нових робочих місць, рівня зайнятості людей, поліпшення умов праці та побуту, підвищення рівня та комфортності життя і т.п.;

\triangleright *екологічна ефективність* – гармонізація відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п.;

\triangleright *науково-технічна ефективність* – підсилення потенційних можливостей виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством.

Разом з тим, зауважимо, що можуть розглядатися інші види ефективності діяльності підприємства як, наприклад:

\Rightarrow *внутрішня ефективність* – це ефективність використання внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів;

\Rightarrow *зовнішня ефективність* – це ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що забезпечуються факторами зовнішнього середовища;

\Rightarrow *загальна ефективність* як інтеграція зовнішньої і внутрішньої ефективності;

\Rightarrow *ринкова ефективність* – повнота задоволення потреб споживачів порівняно з альтернативними способами їх задоволення;

\Rightarrow *цільова або стратегічна ефективність*, яка відбиває міру досягнення цілей підприємства.

Основні критерії і показники ефективної діяльності підприємства як суспільної організації, яка об'єднує людей в процесі виробництва, наведені у табл. 19.1.

Методика визначення показників економічної ефективності діяльності підприємств, наведених у табл. 19.1, викладена в інших розділах цього підручника. Таких критеріїв і показників ефективності може бути приведено й більше в залежності від потреб і цілей вимірювання ефективності діяльності та можливих напрямків використання результатів такого вимірювання, основні з яких можна звести щонайменше до наступних:

1. Оцінка і узагальнення ефективності діяльності підприємства, його виробничих та функціональних підрозділів з подальшим визначенням пріоритетів розвитку, мотивації і т.п.

2. Визначення тенденцій зміни основних результатів діяльності, механізмів забезпечення позитивної динаміки їх в часі та недопущення негативної.

3. Оцінка різних аспектів ефективності функціонування підприємства, які визначають його конкурентоздатність та протидіють її зниженню.

Увага!

Економічну ефективність слід вважати засобом забезпечення соціальної ефективності.

Економічна ефективність або результативність діяльності суб'єктів господарювання служить матеріальною базою розв'язання соціальних проблем, їх матеріально-фінансового забезпечення.

Оцінювання соціальної ефективності пов'язане з суттєвими труднощами через відсутність обґрунтованої методики її визначення.

Таблиця 19.1.

Критерії і показники системи вимірювання ефективності діяльності підприємства.

Критерії	Зміст критеріїв і вимірюваних ознак	Основні показники оцінки ефективності
Загальна результативність діяльності	Вимірювання ступіня досягнення цілей, задекларованих місією підприємства, організації (кількісна, якісна характеристика та своєчасність реалізації цілей підприємства)	Частка ринку: – в регіоні – в країні – в експорті Обсяг продажів, в т.ч. на внутрішньому ринку, на зовнішньому і т. п. Якість продукції та відповідність вимогам покупців до неї.
Економічність діяльності: мінімізація витрат на отримання результатів	Вимірювання ступіня використання споживаних ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових і ін.	Матеріаломісткість продукції Зарплато (трудо-) місткість продукції Енергомісткість продукції Капіталомісткість продукції Витратомісткість продукції
Продуктивність діяльності: максимізація її результату	Співвідношення отриманих результатів діяльності і затрат для їх отримання	Продуктивність діяльності (загальна продуктивність) Продуктивність капіталу Продуктивність праці персоналу Продуктивність праці робітників
Високі узагальнюючі (фінансові) результати діяльності	Максимізація виручки від реалізації продукції, мінімізація витрат на її виробництво і вартості виробничих фондів	Дохідність діяльності (витрат) Дохідність продажів Дохідність капіталу Прибуток Рентабельність капіталу Рентабельність виробництва

Насамперед це стосується рівнів визначення соціальної ефективності, до яких відноситься локальний (підприємство та його внутрішні підрозділи), муніципальний (населені пункти, в яких розміщене підприємство і його підрозділи), регіональний і загальнодержавний. Невирішені методичні проблеми зачіпають також величезний комплекс питань, пов'язаних із розподілом ефекту, його оподаткуванням, нормативами формування фондів, бюджетів, субсидій і т.п.

Окремої уваги заслуговує дослідження можливостей не тільки кількісного вимірювання ефективності у тих випадках, коли це можливо, але й якісної оцінки по тих заходах, які кількісному вимірюванню не піддаються. Майже завжди при вимірюванні соціальної ефективності органічно поєднуються потреби кількісної і якісної оцінки соціальних результатів. Тільки комплексне взаємне врахування кількісних і якісних оцінок дозволяє визначити дійсну картину соціальних перетворень.

19.2. Вимірювання ефективності діяльності підприємства

Вимірювання ефективності діяльності підприємства забезпечується вибором належного критерію і формуванням відповідної системи її показників та умов їх визначення (див. рис. 19.1.).

Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів можна розрахувати як відношення обсягу товарної продукції до витрат на її виробництво і збут, тобто до собівартості, за такою формулою:

$$E_{ep} = \frac{\sum Q_{mn}}{\sum B_{epz}} = \frac{Q_{zmn} + Q_{pn}}{B_{on} + B_m + B_i + B_{zn}}, \quad (19.2)$$

де E_{ep} – ефективність використання ресурсів підприємством за даний період, грн.;
 SQ_{mn} – обсяг виробленої товарної продукції за даний період, грн.;
 SB_{epz} – загальна сума використаних на виготовлення продукції ресурсів, грн.;
 Q_{zmn} – залишки товарної продукції, виготовленої в даному періоді на складах, грн.;
 Q_{pn} – обсяг реалізованої продукції за даний період, грн.;
 B_{on} – прямі витрати, на оплату праці персоналу за даний період, грн.;
 B_m – прямі витрати на використані матеріальні ресурси за даний період, грн.;
 B_{zn} – витрати загально виробничі за даний період, грн.;
 B_i – інші прямі витрати, віднесені на собівартість виготовленої продукції за даний період, грн.

Узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів підприємства пропонується розраховувати за наступною формулою:

$$E_{ep} = \frac{Q_{чп}}{Ч_n + (\Phi_n + \Phi_{об}) \times K_{пвп}}, \quad (19.3)$$

де $Q_{чп}$ – річний обсяг чистої продукції підприємства, грн.;
 $Ч_n$ – річна середньо облікова чисельність персоналу, чол.;
 Φ_n – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю, грн.;
 $\Phi_{об}$ – середньорічна вартість оборотних фондів підприємства, грн.;
 $K_{пвп}$ – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення середньооблікової чисельності працівників до обсягу національного доходу за розрахунковий рік у сфері матеріального виробництва, та застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці на середньорічну чисельність працівників.

Вказаний коефіцієнт ($K_{пвп}$) може використовуватися для розрахунку узагальнюючого показника ресурсоспоживання на галузевому або народногосподарському рівні і менш придатний для рівня підприємства у зв'язку з похибками, що ним можуть бути зумовлені.

Розглянемо ще один аспект визначення показника оцінки ефективності діяльності підприємства у взаємозв'язку із сферою реалізації ефекту. Для оцінки результату діяльності підприємства важливо встановити величину отриманого від нього народним господарством економічного ефекту E_n . Але цей ефект не може бути охарактеризований лише одним показником. Можна привести щонайменше три різних самостійних показники цього ефекту:

$$E_{n_1} = Q_{mn} \quad (19.4)$$

$$E_{n_2} = \Pi_{pn} \quad (19.5)$$

$$E_{n_3} = \Delta \Pi_c, \quad (19.6)$$

де Q_m – обсяг виробленої товарної продукції;
 Π_{pn} – отриманий підприємством прибуток;
 $\Delta \Pi_c$ – додатковий прибуток, отриманий споживачем у процесі використання випущеної даним підприємством продукції.

Отже, мова йде про комплексну оцінку ефективності діяльності підприємства. Для цієї мети доцільно застосовувати інтегральний показник сумарного економічного ефекту (E_e), який розраховується за такою формулою:

$$E_e = (E_o + E_n) \times N = (E_o + E_{np} \times T_c) \times N, \quad (19.7)$$

де E_o – економічний ефект за рахунок зміни витрат на виготовлення виробу, грн.;

E_n – економічний ефект за рахунок зміни поточних витрат на використання виробу за весь період його експлуатації, грн.;

E_{np} – економічний ефект на поточних витратах за рік експлуатації виробу, грн.;

T_c – строк служби виробу, років;

N – кількість вироблених і введених в експлуатацію виробів за календарний період.

У відповідності з критерієм, вказаним вище, умовою ефективною діяльності підприємства, з точки зору суспільства, яка свідчить про економію суспільної праці, є:

$$E_c > 0$$

Необхідно відзначити, що одноразові витрати на створення конкретного виробу, зроблені до початку його серійного виробництва, можуть суттєво вплинути на складову ефекту E_o , оскільки вони списуються на собівартість продукції протягом тривалого періоду.

Серед узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності підприємства, організації) важливе значення має показник відносного рівня задоволення потреб ринку його продукцією (частка ринку), який визначається як відношення очікуваного чи фактичного обсягу продажів продукції підприємством до загального попиту споживачів на дану продукцію. Слід відзначити, що тільки позитивна динаміка цього показника при інших рівних умовах свідчить про ефективну діяльність підприємства на ринку.

Серед узагальнюючих показників ефективності діяльності підприємства (виробництва) в ринкових умовах особливо важливими вважаються ті показники, які визначають частку приросту продукції за рахунок підвищення продуктивності праці, зниження трудомісткості, удосконалення технології, покращення якості виробів, впровадження сучасних науково-технічних досягнень та найновіших інформаційних систем.

У кожному випадку можна визначити частку підвищення ефективності діяльності за рахунок зниження витрат ресурсів, інтенсифікації процесів та інших чинників. Для цього застосовується факторний аналіз, метод ланцюгових підстановок та інші методи аналізу.

У практиці діяльності підприємств у ринкових умовах застосовуються різноманітні показники оцінки ефективності роботи в залежності від специфіки застосовуваних технологій, систем управління, особливостей продукції, методів її реалізації і т. п. Розглянемо детальніше підходи до вибору та обґрунтування показників оцінки ефективності роботи підприємств у ринкових умовах господарювання.

Найчастіше для оцінки ефективності суспільного виробництва застосовують показник продуктивності праці. Саме продуктивність праці

показує кількість новоствореного продукту (суспільної корисності) в одиницю часу одним працівником, зайнятим у національному господарстві, яку можна розрахувати за наступною формулою:

$$ПП_c = \frac{ВВП}{Ч}, \quad (19.8)$$

де $ПП_c$ – продуктивність суспільної праці, грн./особу;
 $ВВП$ – величина внутрішнього валового продукту, грн.;
 $Ч$ – чисельність працівників, зайнятих у суспільному виробництві, чол.

Враховуючи особливу важливість цього показника в оцінці ефективності виробництва і, зокрема, внеску в цю справу колективу окремого підприємства (фірми), він повинен надзвичайно чітко відповідати своєму призначенню.

Однак сьогодні вітчизняна література і нормативні документи пропонують оцінювати продуктивність праці на підприємствах традиційно декількома показниками. Один із них розраховують наступним чином:

$$ПП = \frac{Q}{T}, \quad (19.9)$$

де $ПП$ – кількість продукції, виготовленої за одиницю часу, в штуках або гривнях;
 Q – сумарний обсяг продукції, виготовленої за певний період, в штуках або гривнях;
 T – витрати часу на виготовлення даного обсягу продукції (години, дні тощо).

Інший традиційно використовуваний показник, який встановлює затрати праці на виготовлену продукцію, визначається таким співвідношенням:

$$t = \frac{T}{Q}, \quad (19.10)$$

де t – час, затрачений на виготовлення одиниці продукції: години, дні.

У практиці господарювання й управління цей показник застосовується для оцінки величини трудомісткості продукції. Очевидно, що чим вона менша, тим вища продуктивність індивідуальної праці. Крім того, під час проведення аналізу господарської діяльності окремих галузей та підприємств широко використовують показник, який характеризує випуск продукції на одного працівника (робітника):

$$b = \frac{Q}{Ч}, \quad (19.11)$$

де b – кількість продукції, яку виготовляє один робітник (працівник) за одиницю часу;

$Ч$ – середньооблікова чисельність працівників на підприємстві за розрахунковий період.

Проте зазначимо, що наведені показники вимірювання продуктивності праці дають лише кількісну характеристику результативності трудової діяльності, не даючи її якісної характеристики.

У багатьох європейських країнах з розвинутою ринковою економікою показникові продуктивності праці відводиться значно більша роль, ніж лише визначення виробітку продукції та її трудомісткості. Тут виходять з того, що досягнення ефективних результатів господарювання вимагає витрат матеріальних, енергетичних, трудових та інших ресурсів. Крім того, всебічно враховується основне завдання ринкової економіки – максимальне забезпечення суспільства необхідними благами в умовах обмежених ресурсів. У зв'язку з цим, продуктивність праці колективів підприємств і окремих працівників розглядається як їх спроможність забезпечувати потреби суспільства в певній продукції при мінімальних витратах ресурсів на її виготовлення. Цей методичний підхід виражається таким співвідношенням:

$$ПП = \frac{\text{виторг}}{\text{витрати}} \quad (19.12)$$

або ж

$$ПП = \frac{N_i \times Ц_i}{C_n}, \quad (19.13)$$

де N_i – кількість виготовленої колективом продукції за певний період в штуках;

$Ц_i$ – ціна одиниці продукції, грн.;

C_n – повна собівартість всього обсягу виготовленої продукції, грн.

Однак, для ґрунтовнішого пояснення змісту формул 19.11 і 19.12 належить зробити деяку інтерпретацію їх складових. Так, ціна – це ринкова вартість одиниці продукції, що відображає рівень суспільної її корисності. Під виторгом треба розуміти сумарну величину ринкової вартості, створеної підприємством. Зіставляючи виторг з витратами, можна визначити продуктивність праці, тобто частку сумарної ринкової вартості, що припадає на одиницю витрачених ресурсів. Таке розуміння продуктивності праці відтворює співвідношення:

$$ПП = \frac{ЗП_s}{ВП_g}, \quad (19.14)$$

де $ЗП_s$ – “зовнішня” продуктивність підприємства, грн.;

$ВП_g$ – “внутрішня” продуктивність підприємства, грн.

* Під “зовнішньою” продуктивністю треба розуміти діяльність колективу підприємства по створенню високоякісної, суспільно-корисної продукції з прогресивними експлуатаційними (споживчими) характеристиками, тобто спрямованість діяльності і потенціалу підприємства на задоволення потреб ринку.

* “Внутрішня” продуктивність – це раціональна організація виробничих процесів, економне використання ресурсів, при якому забезпечуються мінімальні виробничі витрати, що відображає “внутрішню” господарську мобілізованість колективу підприємства на кінцевий ефективний результат діяльності.

Отже, зіставлення кінцевого результату діяльності з витратами на його одержання за такими підходами відображає ефективність роботи підприємства, тобто його стратегічну філософію і ринкової системи загалом – “максимум споживчої корисності (вартості) при мінімальних витратах на неї”.

Однак, розглядаючи детальніше зміст цього показника продуктивності, доходимо висновку, що виторг за продукцію фактично складається з двох частин: вартості матеріалів, сировини, комплектуючих виробів тощо, які придбано у інших підприємств, і нової (доданої) вартості, яку створив безпосередньо колектив підприємства-виробника продукції.

Додана вартість становить ринкову ціну (вартість) обсягу продукції, виготовленої підприємством, за мінусом вартості всіх матеріальних ресурсів, придбаних зі сторони. Отже, кількісно величина доданої вартості підприємства визначається як величина коштів, витрачених підприємством на оплату праці, та одержаний ним прибуток, і розраховується вона за формулою:

$$ДВ = ЗП + П, \quad (19.15)$$

де ДВ – додана вартість, грн.;

ЗП – витрати на оплату праці колективу підприємства, грн.;

П – прибуток підприємства, грн.

За своєю суттю додана вартість є матеріальною винагородою за створену колективом підприємства продукцію (суспільну корисність) і одночасно – кінцевим результатом його роботи. Саме тому в країнах з розвинутою ринковою економікою величину валового національного продукту (ВНП) визначають як суму випродукованих країною доданих вартостей.

* Виходячи зі сказаного вище, визначимо продуктивність праці на підприємстві як суму доданої вартості, що виробляється в середньому одним робітником підприємства:

$$ПП = \frac{ДВ}{Ч}, \quad (19.16)$$

де Ч – середньооблікова чисельність працівників підприємства за розрахунковий період, чол.

Продуктивність праці можна також визначити через величину доданої вартості, що створюється в одиницю часу:

$$ПП = \frac{ДВ}{Т}, \quad (19.17)$$

де Т – сумарно витрачений час на створення доданої вартості, год.

Додана вартість характеризує безпосередній результат роботи колективу підприємства – тому вона може бути використана також для визначення інших показників діяльності, зокрема фондоддачі, ефективності інвестицій та ін. Так, величину фондоддачі $\Phi_{від}$ можна розрахувати за такою формулою:

$$\Phi_{від} = \frac{ДВ}{В\Phi_{сер}}, \quad (19.18)$$

де $В\Phi_{сер}$ – середньорічна вартість основних виробничих фондів, грн.

Цей показник характеризує суму створеної підприємством доданої вартості, що припадає на одиницю середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Ефективність інвестицій (капіталовкладень) можна визначити, зіставивши величини:

$$E_{інв} = \frac{ДВ}{I_{ін}}, \quad (19.19)$$

де $E_{інв}$ – коефіцієнт ефективності інвестицій, грн.;

$I_{ін}$ – величина інвестицій (задіяного капіталу), грн.

В результаті $E_{інв}$ визначає суму створеної підприємством доданої вартості, яка припадає на одиницю задіяного з цієї метою капіталу.

Перевага такого підходу до оцінки ефективності роботи підприємства, зокрема, до визначення продуктивності праці, полягає в тому, що враховуючи особливу роль доданої вартості й прибутку в ринкових умовах, саме вони використовуються для розрахунку оціночних показників.

19.3. Резерви та шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства

Резерви підвищення ефективності функціонування підприємства – це можливості досягнення більш ефективної його діяльності в результаті забезпечення належної дії факторів, що дають змогу раціональніше використовувати наявні ресурси та організаційно-інноваційний потенціал.

Найважливіші напрямки проведення заходів по задіяння резервомобілізуючих факторів називаються напрямками або шляхами забезпечення (чи використання резервів) підвищення ефективності функціонування підприємства.

Склад резервів підвищення ефективності підприємства

- ресурсні резерви
- організаційно-технологічні резерви
- резерви підвищення якості продукції
- резерви основних узагальнюючих результатів роботи

Зупинимось на більш детальному висвітленні кожного з названих видів ресурсів.

*** Ресурсні резерви підприємств** – це резерви поліпшення використання основних і оборотних виробничих фондів (основного і оборотного капіталу), а також резерви ефективнішого використання трудових ресурсів (резерви підвищення продуктивності праці).

Функціонування основних виробничих фондів (ОВФ) і оборотних засобів (ОЗ) в умовах перехідного періоду показало, що надзвичайно важливою умовою ефективного обігу авансованого в них капіталу на рівні підприємств усіх форм власності й сукупного капіталу народного господарства повинно стати державне регулювання обігу основного і оборотного капіталу та процесів їх відтворення.

Ринкові відносини й конкуренція в певних межах регулюють процеси обігу капіталу. Однак, досвід країн з ринковою економікою показав, що цього недостатньо. Для досягнення оптимальних масштабів оновлення ОВФ в економічно розвинутих країнах проводяться глибокі дослідження процесів обігу капіталу, постійний аналіз стану зношеності, вікового складу, сукупної величини засобів праці. Центральними економічними органами розробляються різні методи втручання держави шляхом розробки спеціальних програм, законів, заходів стимулювання, які

сприяють виводу із виробництва застарілих засобів праці та оновленню їх парку, що є необхідною умовою зростання ефективності суспільного виробництва.

Державне регулювання обігу капіталу в Україні також повинно здійснюватись різними методами. Щодо державних підприємств можна застосовувати пряме адміністрування й директивні методи управління формуванням, оновленням та використанням ОВФ та оборотних засобів. Державний вплив може здійснюватись і на більшості приватизованих підприємств з державними корпоративними правами (з пакетом акцій, що належить державі).

Обіг капіталу підприємств здійснюється через банківські установи. Держава також є власником акцій значної частини комерційних банків, що дозволяє їй впливати на рух банківських капіталів, а через них - на обіг капіталів підприємств. Регулюючи функцію у цій сфері здійснює й така державна структура, як Національний банк України. Однак дотепер не створений і не функціонує дієвий механізм управління часткою державного капіталу на підприємствах і в банках, що не дозволяє реалізувати можливості державного регулювання. Більше того, були вжиті заходи державного регулювання, що негативно впливають на обіг основного та оборотного капіталу. До них відносяться обмеження дії Положення про формування амортизаційного фонду, вилучення й централізація частини амортизаційних відрахувань. В законодавство з питань оподаткування були внесені зміни, які не сприяли поповненню оборотних коштів підприємств за рахунок власних джерел.

Важливе значення має встановлення взаємозв'язку між основними фондами і оборотними засобами. Оборотні засоби складають "грошовий фундамент" побудови всього капіталу, і співвідношення їх з основними фондами повинно знаходитись в належних пропорціях, що забезпечують нормальний обіг вартості всього капіталу. Визначення і підтримання раціональної структури повного кругообігу оборотних засобів і основних фондів, пропорцій між тривалістю їх знаходження у сфері виробництва і в сфері обігу необхідно враховувати в управлінні капіталом як окремого підприємства так і на макрорівні.

Нормальний кругообіг оборотних коштів є умовою одержання підприємством повного ефекту від технологічного оновлення виробництва, при якому часто досягається вивільнення оборотних коштів від скорочення часу виробництва. Ці кошти можуть бути використані для капітальних інвестицій.

Приведені вище положення свідчать про важливість прискорення оборотності оборотних коштів. Отже, для мобілізації резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів, перш за все, повинні задіюватись фактори (чинники) прискорення їх оборотності й, зокрема, такі:

- ⇒ зменшення обсягів незавершеного виробництва;
- ⇒ удосконалення системи матеріально-технічного забезпечення з метою оптимізації виробничих запасів;
- ⇒ прискорення реалізації готової продукції (активізація маркетингової діяльності);
- ⇒ зменшення обсягів дебіторської заборгованості.

Шляхи (напрямки) мобілізації резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів

- аналіз ресурсоспоживання та виявлення основних причин втрат і нераціонального використання матеріальних ресурсів
- забезпечення обґрунтованого нормування витрат матеріальних ресурсів та визначення потреби підприємства в них для виконання виробничої програми та забезпечення ресурсами інших напрямків діяльності
- організація використання вторинних ресурсів на підприємстві
- здійснення заміни традиційно використовуваних матеріалів сучасними, більш дешевими, без погіршення при цьому якості продукції, на виготовлення якої вони витрачаються
- впровадження на підприємстві ресурсозберігаючих технологій
- формування (удосконалення діючої) системи матеріальної мотивації за раціональніше (більш економне) матеріалоспоживання та забезпечення її успішного використання

Основними напрямками підвищення ефективності використання ОВФ підприємства є такі:

- ⇒ поліпшення їх складу, структури і стану;
- ⇒ зниження фондомісткості виготовлюваної підприємством продукції, підвищення фондовіддачі та продуктивності праці на підприємстві;
- ⇒ формування (удосконалення діючої) системи матеріальної мотивації за раціональніше (більш ефективне) використання ОВФ та забезпечення успішного функціонування цієї системи.

Надзвичайно важливим напрямком мобілізації резервів ефективнішого використання ОВФ на підприємствах обробних галузей є раціональне формування виробничої потужності (ВП) підприємства на їх базі та

максимальне завантаження виробничою програмою раціонально сформованої потужності. Цей напрямок недостатньо висвітлений в учбовій літературі. Тому зупинимось на ньому докладніше.

Першим етапом цієї роботи є формування максимальної за величиною ВП підприємства на базі наявних у нього основних виробничих фондів (ОВФ) шляхом:

↳ розробки програми випуску продукції, що користується попитом на ринку, є конкурентноздатною і має структуру трудомісткості (машиномісткості) виготовлення, яка максимально відповідає структурі виробничої системи машин (ВСМ) підприємства;

↳ нарощування пропускних здатностей (потенційних спроможностей по виконанню виробничих програм, що впливають з виробничої програми підприємства) тих ланок ВСМ, які є її вузькими (близькими до вузьких або лімітуючими) місцями

При здійсненні першого етапу роботи всі зусилля спрямовуються на забезпечення максимальної величини і якомога меншої фондомісткості формованої ВП підприємства. *Фондомісткість ВП підприємства* – це вартість ОВФ, на базі яких вона сформована, що припадає на одиницю потужності, представлену у вартісному виразі. Надзвичайно важливою складовою фондомісткості ВП підприємства є її машиномісткість, тобто вартість знарядь праці (найбільш активної частини ОВФ), що утворюють ВСМ, яка припадає на одиницю потужності, представлену у вартісному виразі. Для максимального зниження машиномісткості ВП підприємства, сформованої в результаті проведення описаного вище першого етапу роботи, проводиться *другий етап* раціонального формування потужності на майбутній період.

Суть цього етапу полягає в регулюванні пропорційності у пропускних здатностях ланок ВСМ підприємства (у потужностях його виробничих підрозділів), під якою розуміється приблизно однакова величина цих пропускних здатностей (потужностей), обчислених у процентах до виробничих програм, виконуваних ланками ВСМ (виробничими підрозділами). Причому виробничі потужності ланок ВСМ (підрозділів основного виробництва) встановлюються, виходячи із виробничої програми підприємства. З підвищенням рівня пропорційності (зниженням рівня диспропорції) у пропускних здатностях ланок ВСМ підприємства знижується машиномісткість його ВП, що зумовлено зменшенням у ланках ВСМ кількості обладнання, зайвого для сформованої потужності. Це те обладнання, вилучення якого з виробництва (з ланок ВСМ) не

приведе до зменшення величини сформованої ВП. Адже ВП підприємства (в процентах до його планової виробничої програми) приймається на рівні пропускної здатності тієї ланки (тих ланок) ВСМ, у якої (у яких) вона мінімальна. Якщо пропускна здатність ланки ВСМ перевищує мінімальну, по якій прийнята ВП підприємства, то кількість обладнання, яка забезпечує це перевищення, якраз і відноситься до зайвого для сформованої потужності.

Третім етапом проведення роботи, спрямованої на раціональне формування ВП підприємства, є забезпечення у майбутньому періоді якомога більшого зниження частини фондомісткості виробничої потужності, яка припадає на всі інші групи ОВФ, за виключенням робочих машин та обладнання, що утворюють ВСМ. Найбільш малодинамічними з цих груп ОВФ є пасивні елементи ОВФ (будівлі, споруди і передавальні пристрої). Виведення окремих об'єктів вказаних груп ОВФ з експлуатації і таким чином зменшення загальної вартості пасивної частини ОВФ є завданням дуже важким, а в багатьох випадках, таким, що не підлягає практичному розв'язанню. За виключенням, звичайно, тих випадків, коли об'єкти пасивної частини ОВФ вибувають з причини непридатності для подальшої експлуатації і можна обійтись без заміни їх новими (без їх фізичного відтворення).

При відсутності можливостей виведення об'єктів пасивної частини ОВФ з експлуатації, найбільш реальним є досягнення відносного зменшення вартості цієї частини в розрахунку на одиницю виробничої потужності. Основним шляхом розв'язання цього завдання є інтенсивне нарощування виробничої потужності підприємства за рахунок збільшення пропускної здатності вузьких і лімітуючи ланок ВСМ. При цьому, звичайно, не повинні вводиться нові об'єкти пасивної частини ОВФ з метою недопущення зростання її вартості.

Знижувати ту частину фондомісткості виробничої потужності, яка припадає на всі інші елементи ОВФ (крім тих, що відносяться до пасивної її частини, а також до робочих машин і обладнання) можна як за рахунок абсолютного зменшення кількості цих елементів та їх вартості, так і шляхом інтенсивного нарощування пропускної здатності вузьких і лімітуючи ланок ВСМ.

В результаті здійснення заходів по перерахованих вище трьох етапах формується на базі наявних ОВФ максимальна за величиною виробнича потужність підприємства з якомога нижчим рівнем фондомісткості цієї потужності.

Суть четвертого (кінцевого) етапу проведення роботи, спрямованої на поліпшення використання ОВФ машинобудівного підприємства, полягає в забезпеченні якомога вищого рівня (коефіцієнта) використання сформованої (за принципами, викладеними вище) виробничої потужності. Досягнення цієї мети забезпечується шляхом проведення підрозділами і службами підприємства організаційних заходів у трьох найважливіших напрямках:

➤ по забезпеченню максимального завантаження раціонально сформованої виробничої потужності плановою виробничою програмою;

➤ по якомога більшому скороченню втрат часу роботи обладнання від цілозмісних і внутрізмісних простоїв;

➤ по максимально можливому скороченню втрат виготовлюваної підприємством продукції від невиправного браку, а також у виробництві та зберіганні.

Увага!

На підвищення продуктивності праці впливає ряд факторів, під якими розуміють об'єктивні сили або причини, які зумовлюють її зміну.

Найважливішими укрупненими факторами підвищення продуктивності праці на підприємстві є:

- ⇒ підвищення техніко-технологічного рівня виробництва;
- ⇒ удосконалення організації виробництва, праці й управління;
- ⇒ соціальний розвиток колективу.

Для мобілізації резервів підвищення продуктивності праці на підприємстві слід здійснювати спрямовані на досягнення цієї мети заходи, які забезпечують дію факторів, що впливають на зміну продуктивності праці саме у резервомобілізуючому напрямку. Такі заходи називаються шляхами або напрямками підвищення продуктивності праці.

Найважливіші укрупнені фактори (з якими співпадають резерви) та шляхи або напрямки зростання продуктивності праці на підприємстві наведені на рисунку 19.2. По кожному з трьох укрупнених факторів (резервів), наведених на рис. 19.2., виділяють спочатку більш загальні (з наступною диференціацією на конкретніші) шляхи або напрямки зростання продуктивності праці. Сутність факторів (резервів) та шляхів або напрямків підвищення продуктивності праці на підприємстві, представлених на рис. 19.2., зрозуміла із назви кожного з них і не потребує додаткових пояснень.

Найважливішими з резервів удосконалення організації виробництва на підприємствах є резерви якомога раціональнішого поєднання в часі й

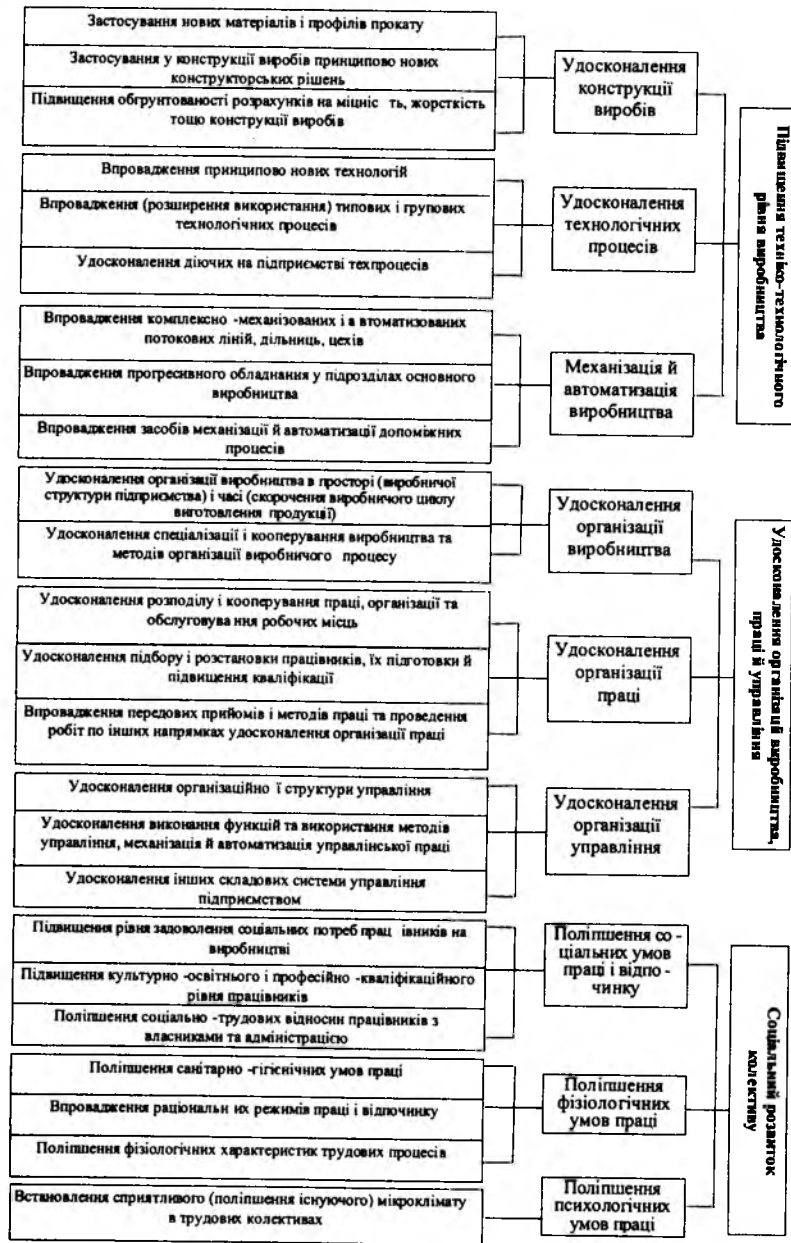


Рис. 19.2. Внутрішньовиробничі резерви та шляхи підвищення продуктивності праці на підприємстві.

просторі засобів виробництва і живої праці з метою мінімізації витрат на виготовлення продукції та забезпечення її високої якості й конкурентноспроможності. Основними шляхами мобілізації даної групи резервів можна назвати такі:

1. Посилення безперервності та гнучкості виробництва на підприємствах завдяки широкому застосуванню автоматичних поточкових ліній, робототехнічних комплексів і гнучких виробничих систем, що роблять можливим зведення до мінімуму втрат часу й ресурсів, багаторазове підвищення продуктивності праці, значне прискорення оновлення продукції, що виготовляється. В умовах перехідного періоду, а тим більше в умовах ринкової економіки, на перший план висувається гнучкість виробництва, його здатність швидко перейти на випуск нових видів продукції, конкурентноспроможних на ринку.

2. Удосконалення організації виробництва в просторі, тобто раціоналізація виробничої структури й техніко-виробничої бази підприємств, перш за все, шляхом проведення їх реконструкції й технічного переозброєння. Саме реконструкція й технічне переозброєння, проведені з використанням найновіших досягнень в галузі знарядь і засобів праці, забезпечують у багатьох випадках можливість посилення безперервності й гнучкості виробництва, про що говорилось вище.

3. Здійснення деконцентрації, розвиток кооперування, проведення диверсифікації та перепрофілювання виробництва, що забезпечує демонополізацію виготовлення багатьох видів продукції, посилення конкурентноспроможності продуцентів на ринку.

4. Удосконалення організації виробництва в часі, тобто забезпечення раціонального складу і якомога коротшої тривалості виробничих циклів виготовлення основної продукції, операційних циклів виготовлення допоміжної продукції, виконання допоміжних і обслуговуючих процесів, а також удосконалення виробничих процесів у підрозділах основного виробництва підприємства.

5. Удосконалення оперативного управління виробництвом і, насамперед – оперативно-виробничого планування та оперативної підготовки до виконання виробничими підрозділами змінно-добових оперативних планів, зміст якої полягає у забезпеченні підрозділів усім необхідним для виконання цих планів. Нерідко оперативно-виробниче планування здійснюється без використання обґрунтованих календарно-планових нормативів, без обґрунтованих розрахунків запасів сировини і матеріалів, незавершеного виробництва, купованих виробів і напівфабрикатів та інших виробничих ресурсів. Оптимальний рівень запасів повинен визначатись для кожного конкретного підприємства, виходячи із особливостей асортименту продукції, техніки, технології, організації виробництва, а також із врахуванням особливостей поставок виробничих ресурсів і збуту готової продукції.

6. У конкретних умовах підприємства слід аналізувати усі аспекти, що визначають ефективність організації робіт, – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства в цілому, а після цього усувати всі недоліки в організації робіт, виявлені аналізом. Аналізуючи організацію виробництва і робіт, особливу увагу слід звертати, з врахуванням, звичайно, специфіки діяльності підприємства, на можливості застосування у його виробничих підрозділах більш високих типів виробництва (дрібносерійного замість одиничного, середньосерійного замість дрібносерійного і т. д.).

Основними шляхами (напрямами) використання резервів у галузі технології в умовах сучасного етапу НТР і поглиблення ринкових відносин є такі:

1. *Перехід до малостадійних процесів через поєднання в одному технологічному агрегаті кількох операцій, що раніше виконувались окремо (наприклад, верстати з ЧПУ, які дістали назву оброблювальних центрів).*

2. *Застосування технологічних систем, які забезпечують мало- або безвідходне та ресурсоекономічне виробництво.*

3. *Підвищення рівня комплексності механізації й автоматизації виробничих і трудових процесів на засадах застосування систем машин і технологічних ліній.*

4. *Впровадження технологічних процесів з використанням засобів мікроелектроніки, що дає змогу одночасно з підвищенням ступеня автоматизації процесів досягти більш динамічної гнучкості виробництва.*

Технологічні методи все більше і усе частіше визначають конкретну форму і функції засобів та предметів праці, а отже, ініціюють появу інших напрямків НТП, витіснення з виробництва застарілі знаряддя праці, породжують нові машини та устаткування, засоби автоматизації. Зараз принципово нові види техніки розробляються й виготовляються під нові технології, а не навпаки, як це було раніше, коли панував примат засобів праці.

Відзначимо найважливіші шляхи (напрямки) реалізації резервів підвищення якості продукції на підприємствах у сучасних умовах.

☞ *Проведення більш результативної роботи по забезпеченню якості на стадії проектування продукції.* Фаза проектування – це стартовий майданчик для досягнення високого рівня якості продукції у виробництві. Приймаючи рішення по проекту продукції, слід брати до уваги бажання і потреби споживача, виробничі та сервісні можливості виробника, безпечність виробу (як в процесі виробництва, так і у сфері експлуатації), затрати на його виготовлення та іншу важливу інформацію про виріб, що розроблюється.

Для забезпечення високої якості продукції необхідно, щоб розробники (проектувальники) та виробники (з обов'язковою участю відділів технічного контролю, матеріально-технічного постачання, маркетингу, збуту, фінансового) разом з представниками замовників (споживачів) виробляли концепцію проектування. Це дозволяє досягнути високої технологічності виробу (виробничої й експлуатаційної), що надалі призводить до забезпечення мінімальних відхилень виготовлюваних виробів від проектних параметрів по найважливіших характеристиках конструкції.

Таким чином, служби підприємства-виробника, що займаються поставкою ресурсів і якістю продукції, а також майбутні постачальники, які залучаються цими службами до співробітництва на етапі проектування, беруть участь у закладанні високого рівня якості й надійності виробів на цьому етапі.

Участь у проектуванні виробничників підприємства-виробника дозволяє, починаючи з ранніх стадій проекту, одночасно розробляти виріб і процес його виробництва, що дозволяє визначити виробничі потужності, вибрати оптимальний процес виготовлення виробу. Також забезпечується можливість, ще з етапу проектування, готувати обладнання та інструменти, необхідні для виготовлення розроблюваної продукції, а отже – скоротити терміни запуску її у виробництво.

Висока якість продукції та скорочення тривалості її проектування забезпечується використанням прогресивних інформаційних систем і технологій, методів динамічного та імітаційного моделювання, комп'ютерного проектування, а також закладеними у новий виріб запатентованими винаходами, прогресивними ідеями, високотехнологічними конструкторськими рішеннями, передбаченими в конструкції прогресивними матеріалами, з яких він повинен виготовлятися.

☞ *Досягнення більшого внеску стадії передвиробничого маркетингу в забезпечення високої якості розроблюваної продукції.* Для цього потрібно розробляти науково обґрунтовані програми передвиробничого маркетингу, застосовувати найбільш досконалі методи і використовувати найбільш ефективні засоби його проведення. Після проведення передвиробничого маркетингу повинні здійснюватись належна обробка й аналіз зібраної маркетингової інформації з використанням для цього сучасних методів (в першу чергу – економіко-математичних) і засобів (перш за все – комп'ютерної техніки).

☞ *Забезпечення більш високої якості продукції (як заново розробленої і освоєної, так і виготовлюваної) на стадіях:*

➤ *постачання: за рахунок належного прийому, вхідного контролю, складання, зберігання та регулювання запасів виробничих ресурсів, використовуваних для виробництва продукції;*

➤ *виготовлення продукції за рахунок підвищення якості засобів праці, предметів праці, самої праці при обробці, складанні, монтажі, налагодженні, контролі й випробуванні продукції;*

➤ *реалізації продукції за рахунок її кращого пакування, відправлення і транспортування, вибору каналів просування продукції до споживачів, які забезпечують краще зберігання її якісних характеристик.*

☞ Забезпечення кращого збереження якості продукції на етапі її гарантійного обслуговування, спрямованого на підтримання показників якості на належному рівні під час монтажу, ремонту, міжремонтного та іншого обслуговування продукції у споживача.

☞ Забезпечення сертифікації продукції підприємства за міжнародними стандартами ІСО серії 9000. Сьогодні ці стандарти прийняті як національні, практично, в усіх розвинених країнах світу. З розвитком ринкових відносин, розширенням зовнішньоекономічних зв'язків, система якості, що відповідає міжнародним стандартам, стає визначальним фактором не тільки якості, але й конкурентноспроможності продукції вітчизняних підприємств:

➤ наявність сертифікату на продукцію або систему якості може бути вирішальним при заключенні договору і підписанні контракту;

➤ сертифікат на продукцію може впливати на розмір контрактної ціни;

➤ наявність сертифікату впливає на вирішення питань про страхування та отримання кредитів, оскільки забезпечує гарантії страховим компаніям та банкам.

У більшості випадків, споживачі або замовники прагнуть отримати гарантії стосовно того, що постачальник є спроможним стабільно виробляти продукцію необхідного їм рівня якості, що він має відповідну систему якості. Якщо у виробника відсутня високоефективна система якості, то він може втрачати вигідні контракти або бути змушеним продавати продукцію по знижених цінах. Сертифікація продукції за міжнародними стандартами ІСО серії 9000 є гарантією наявності у виробника високоефективної системи якості.

Без впровадження міжнародних стандартів в умовах жорсткої міжнародної конкуренції, ефективна експортна діяльність підприємства стає неможливою.

Незважаючи на складності, пов'язані із сертифікацією продукції за міжнародними стандартами, її здійснення є засобом пожвавлення інноваційної діяльності підприємств, підвищення конкурентноспроможності їх продукції, розвитку ринково орієнтованого бізнесу.

*** Серед резервів поліпшення основних узагальнюючих результатів діяльності підприємства провідне місце займають резерви зростання прибутку, резерви підвищення рентабельності вкладеного капіталу і рентабельності виробництва.**

Розглянемо найважливіші шляхи реалізації (використання) підприємством резервів зростання прибутку, тобто забезпечення дії факторів, що впливають на зміну прибутку, в резервомобілізуючому напрямі.

Найважливішими факторами зростання прибутку підприємства є:

☞ раціоналізація ресурсоспоживання, удосконалення управління та обслуговування виробництва, що забезпечує зниження виробничих витрат (собівартості виготовленої продукції).

☞ інноваційний розвиток підприємства (впровадження нововведень та їх успішна комерціалізація), що забезпечує зниження витрат на виготовлення та підвищення якості виробів, а в результаті більш високу їх конкурентноздатність.

Резервомобілізуючу дію першого з відмічених факторів найкраще забезпечує стратегія підприємства, яка орієнтується на надання покупцям більше цінностей за їх гроші. Такий конкурентний підхід називається стратегією оптимальних витрат, оскільки, в даному випадку, виробник забезпечує нижчі витрати (порівняно з конкурентами) на свої товари, які однаково позиціонуються з товарами конкурентів за шкалою "якість-обслуговування-характеристики-привабливість". Характерними рисами підприємства, яке успішно реалізує стратегію оптимальних витрат, є вміння розробити і впровадити додаткові атрибути товару з меншими витратами або запропонувати продукцію, відмінну від аналогів конкурентів (за своїми можливостями) за цінами, прийнятними для покупців. Найбільш вправні у цій стратегії підприємства вміють одночасно керувати витратами, знижуючи їх, і вносити покращуючі зміни в товар.

Стратегія оптимальних витрат має найбільшу привабливість з точки зору можливості конкурентного маневрування. Вона передбачає створення цінності для покупця, балансує між стратегіями низьких витрат і диференціації. На ринках, де покупці дивляться одночасно на ціну й на споживчу цінність товару (а таких ринків більшість), стратегія оптимальних витрат має перевагу перед стратегіями низьких витрат і диференціації. Адже при цій стратегії підприємство може пропонувати покупцям товар середньої якості по невисокій ціні або товар доброї якості по середній ціні. Більшість покупців віддають перевагу саме тим, а не дешевим низькоякісним або дорогим, у вищій мірі диференційованим товарам.

Резервомобілізуючу дію другої групи факторів зумовлюють, в першу чергу, такі 5 найважливіших, що забезпечують підприємству конкурентну перевагу.

1. Нові технології. Вони створюють можливості для здійснення багатьох видів інновацій, які забезпечують зниження витрат на виробництво та підвищення якості продукції, а отже – й зростання прибутку підприємства.

2. Нові або змінені запити покупців. Конкурентну перевагу, а отже й зростання прибутку, забезпечують собі підприємства, що здійснили продуктові та інші інновації, які найбільше відповідають новим або зміненим запитам споживачів.

3. Поява нового сегменту ринку. Ще одна можливість забезпечення конкурентної переваги і зростання прибутку підприємства відкривається при утворенні цілком нового сегмента ринку або перегрупованні існуючих сегментів. Тут є можливість не лише вийти на новий контингент покупців, але й забезпечити більш ефективний випуск продукції, знайти нові підходи до певних груп споживачів. Яскравий приклад цього – випуск автотранспорту в Японії. Японські фірми виявили обійдений увагою сегмент ринку – малогабаритні багатощільові автотранспортні засоби – і взяли за нього. При цьому були забезпечені уніфікація моделей і високоавтоматизоване виробництво цих автотранспортних засобів.

4. Зміна вартості або джерел ресурсів виробництва. Одні виробники забезпечують собі конкурентні переваги і збільшення прибутку за рахунок використання замість традиційних виробничих ресурсів їх більш ефективних заміників, а також за рахунок освоєння більш дешевих джерел ресурсів. Інші ж, які не забезпечили собі цього, послаблюють своє становище на ринку, втрачають можливість збільшення прибутку за рахунок даного фактора.

5. Зміна законодавчої бази і державного регулювання. Зміна нормативно-правової бази і політики уряду в таких сферах, як стандарти, охорона довкілля, оподаткування, ліцензування, залучення іноземних інвестицій, – ще один поширений стимул до новачів і нововведень, які забезпечують конкурентну перевагу і збільшення прибутку.

Утримати конкурентні переваги і джерела додаткових прибутків, забезпечених за рахунок названих вище факторів, можна трьома основними шляхами, залежно від рангу чинників, що забезпечують перевагу.

★ **Переваги, що забезпечуються чинниками низького рангу, такими, як дешева робоча сила або сировина, легко можуть бути досягнуті й конкурентами.**

★ **Переваги більш високого порядку (патентована технологія, диференціація на основі унікальних товарів чи послуг, імідж фірми та ін.) не такі легкодоступні для конкурентів і можуть з високим рівнем надійності утримуватись.**

★ **Найбільш надійне забезпечення переваг за рахунок чинників дуже високого порядку – це постійне удосконалення, модернізація діяльності, впровадження прогресивних змін, здійснення процесів реструктуризації та реінжинірингу.**

Важливим засобом утримання конкурентних переваг і забезпечення себе додатковими прибутками є утримання якомога більшої кількості джерел цих переваг. Якщо підприємство спирається на одне джерело (невелику кількість таких джерел), конкурентам легко позбавити його

цієї переваги (цих переваг). Підприємства, які довгі роки утримують лідерство, забезпечують себе великою кількістю джерел конкурентних переваг.

Для визначення найважливіших шляхів реалізації підприємством резервів підвищення рентабельності вкладеного капіталу і виробництва доцільно розглянути два показники, за якими вона розраховується:

$$H_n = \frac{D - B}{K}, \quad (19.20)$$

де H_n – річна норма прибутку на вкладений капітал;

D – річний дохід підприємства від підприємницької діяльності (створення і реалізації споживчих благ), грн.;

B – річні витрати підприємства на створення і реалізацію споживчих благ, грн.;

K – величина вкладеного капіталу, грн.

$$P_v = \frac{P_p}{O_\phi + O_k}, \quad (19.21)$$

де P_v – рентабельність виробництва, яку в економічній літературі часто називають загальною рентабельністю;

P_p – річний прибуток від реалізації продукції, грн.;

O_ϕ – середньорічна сума основних виробничих фондів (основного капіталу), грн.;

O_k – середньорічна сума матеріальних оборотних коштів (оборотного капіталу), грн.

Для реалізації результатів підвищення H_n і P_v потрібно збільшувати прибуток, тобто нарощувати виробництво та реалізацію споживчих благ при незмінному обсязі капіталу (ресурсів) і/або зменшувати витрати підприємства, а також зменшувати позичковий процент на капітал. Стратегія виробника-підприємця щодо використання ресурсів полягає у пошуку оптимального співвідношення між описаними організаційно-економічними діями.

Зацікавленість підприємства в ефективній віддачі ресурсів обумовлюється наявністю системи стимулювання (економічних важелів) і організаційних передумов (форм, структур, видів діяльності). Система стимулювання базується на прагненні підприємства до максимізації чистого прибутку і враховує:

⇒ механізм оподаткування майна;

⇒ механізм кредитування;

⇒ механізм використання виручки від реалізації зайвого майна.

Організаційні передумови включають форми, засоби, структури, види діяльності, які притаманні ринковій економіці і розширюють можливості підприємства щодо залучення ресурсів. Крім таких традиційних форм як купівля або виготовлення, вони включають і суто ринкові, серед яких

найпоширеніші – оренда (лізинг), факторинг, рентинг.

Оподаткування майна створює мотиви зменшення кількості ресурсів (при однаковій величині прибутку) або збільшення прибутку (при незмінному обсязі ресурсів).

Механізм кредитування діє як стимул ефективного використання ресурсів шляхом оцінки альтернативи фінансування розвитку підприємства за рахунок короткострокових чи довгострокових кредитів, бо це є вибір між доведенням ризику до мінімуму або одержанням максимальних прибутків. Фінансові менеджери залежно від того, як вони ставляться до ризику, вибирають особливі підходи до фінансування своїх активів, але будь-який спосіб кредитування потребує максимізації використання ресурсів.

Механізм використання виручки від реалізації зайвого майна (зарахування її на рахунок підприємства як грошових надходжень) зацікавлює підприємців у швидкому вивільненні непотрібного майна.

Вибір підприємством найдоцільнішої форми залучення і подальшого використання ресурсів базується на аналізі економічних переваг і недоліків різних організаційних варіантів. Так, при вирішенні головної проблеми підприємства-виробника: яким чином поповнити виробничі ресурси, наприклад, технологічне устаткування, можливі такі варіанти:

1) придбати потрібне устаткування у власність (купівля);

2) виготовити устаткування власними силами на підприємстві (виготовлення);

3) орендувати устаткування безпосередньо у власника або через лізингову компанію у лізингодавця (оренда);

4) не залучати додаткове устаткування, а укласти угоду на виготовлення потрібної продукції на інших підприємствах (кооперація).

Кожний з варіантів може бути ефективним, виходячи з конкретної економічної ситуації. Обґрунтування економічної доцільності в цьому випадку повинно базуватися на вартісних оцінках зміни обсягу ресурсів, прибутку, рентабельності для кожного з варіантів і подальшому їх порівнянні.

Економічна практика свідчить, що за інших однакових умов найчастіше ефективнішою є оренда ресурсів у всіх її різновидах: фінансова оренда (лізинг), оперативна оренда. В орендаря менше фінансових обмежень, ніж у покупця чи виробника, оскільки право власності залишається за орендодавцем. Оренда схожа на фінансування під заставу. Орендар перекладає ризик того, що обладнання стає застарілим, на орендо-

давця. Це, перш за все, стосується обладнання, для виготовлення якого потрібні такі складні технології, як комп'ютери, нові технічні системи. У цих випадках оренда може бути альтернативою купівлі обладнання. "Ціна" використання його менша в умовах оренди, а необхідність орендної плати примушує орендаря до більш ефективного використання майна.

Якщо підприємство-виробник стає орендодавцем і здає в оренду, наприклад, комп'ютери та інше устаткування, то це можна зробити за умови ефективного використання всього обладнання і з метою одержання додаткової знижки за передане в оренду майно.

На відміну від орендаря лізингоотримувач платить не щомісячну плату за право користування об'єктом, а повну суму амортизаційних відрахувань. Розподіл ризиків при цьому виглядає так. У випадку виявлення дефектів в об'єкті лізингової угоди лізингодавець поступається правом пред'явлення рекламаций до постачальника і передає це право лізингоотримувачу. Останній приймає також на себе обов'язки, пов'язані з правом власності (ризик випадкової втрати об'єкта, технічне обслуговування). Неможливість використання далі об'єкта лізингової угоди не звільняє підприємство-лізингоотримувач від повернення боргу. Таким чином, основна особливість лізингового договору полягає в тому, що з погляду розподілу ризиків, відповідальності й гарантії орендні договірні відносини замінюються правовим регулюванням на основі договорів купівлі-продажу.

|| * Отже, реалізація резервів підвищення рентабельності вкладеного капіталу і рентабельності виробництва повинна забезпечуватись максимізацією доходу і прибутку підприємства та досягненням найбільш ефективного ресурсоспоживання описаними вище шляхами.

Резюме

- 1) Для досягнення своєї мети кожне підприємство витрачає певні ресурси: матеріальні, трудові, фінансові та інші. Наслідком витрачання ресурсів є результат або ефект діяльності. Співвідношення ефекту або результату діяльності з витраченими для цього ресурсами показує ефективність або продуктивність функціонування підприємства.
- 2) Вимірювання ефективності діяльності пов'язане з вибором належного критерію, встановленням відповідної системи показників, умов їх зміни та методики визначення.
- 3) Резерви підвищення ефективності діяльності (функціонування)

підприємства мобілізуються в результаті забезпечення належної (резервомобілізуючої) дії факторів, що зумовлюють утворення цих резервів. Важливо враховувати: ресурсні резерви; організаційно-технологічні резерви; резерви підвищення якості продукції; резерви поліпшення основних узагальнюючих результатів діяльності підприємства.

? Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Який зв'язок показників діяльності функціональних служб з показниками ефективності діяльності підприємства?
2. Яким чином забезпечується узгодження критеріїв і показників ефективності діяльності ієрархічних рівнів оргструктур підприємств?
3. Що таке резерви підвищення ефективності функціонування (діяльності) підприємства та яким чином забезпечується використання (мобілізація) цих резервів?
4. На які найважливіші види (укрупнені групи) поділяються резерви підвищення ефективності функціонування підприємства?
5. Які найважливіші шляхи (напрямки) мобілізації резервів підвищення ефективності використання основних виробничих фондів (основного капіталу) підприємства?
6. Які основні шляхи мобілізації резервів підвищення ефективності використання оборотних коштів (оборотного капіталу) і матеріальних ресурсів підприємства?
7. Які основні шляхи мобілізації резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів (зростання продуктивності праці) на підприємствах?
8. Які основні шляхи забезпечення підприємством мобілізації наявних організаційно-технологічних резервів?
9. Які основні шляхи мобілізації резервів підвищення якості виготовлюваної підприємством продукції?
10. Які найважливіші шляхи мобілізації резервів поліпшення основних узагальнюючих результатів діяльності підприємства?



Завдання, вправи, тести

1. Ефективність діяльності підприємства – це:
 - а) різниця між обсягом випущеної продукції і витратами на її виготовлення;
 - б) співставлення результатів діяльності з витраченими ресурсами;
 - в) виручка від реалізації продукції;
 - г) отриманий прибуток, сплачені податки, створені робочі місця, шкідливі викиди в оточуюче середовище і т. п.

2. Показник ефективності діяльності підприємства – це:
 - а) обсяг реалізованої продукції;
 - б) розмір отриманого прибутку;
 - в) співставлення виручки від реалізації продукції з витратами на її виробництво і збут;
 - г) частка підприємства на ринку збуту продукції;
 - д) міра витрат ресурсів на створення готового продукту.
3. Критерій ефективності діяльності підприємства – це:
 - а) лідируюче положення на ринку;
 - б) досягнутий рівень фондовіддачі;
 - в) міра економії живої та уречевленої праці у процесі діяльності;
4. Економічна суть підвищення ефективності виробництва:
 - а) збільшення обсягу отриманого прибутку;
 - б) забезпечення максимального збільшення обсягу виробництва на виробничих потужностях підприємства;
 - в) зниження витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції;
 - г) впровадження нових інформаційних технологій;
 - д) економія робочого часу.
5. З перелічених показників ефективності до узагальнюючих відносяться:
 - а) витрати на одиницю продукції;
 - б) прибуток від реалізації продукції;
 - в) рентабельність виробу;
 - г) трудомісткість виготовлення виробу;
 - д) продуктивність праці одного працівника;
 - е) коефіцієнт завантаженості обладнання.
6. Відповісти, чи є показниками ефективності діяльності підприємства наступні величини:
 - а) кількість шкідливих викидів у атмосферу внаслідок функціонування підприємства;
 - б) трудомісткість виготовленої продукції;
 - в) питома вага технічно обґрунтованих норм витрат ресурсів у загальній їх кількості;
 - г) загальна величина кредиторської заборгованості;
 - д) сума виплачених штрафів за несвоєчасне виконання договорів поставки.
7. Показники, якими можна виміряти ефективність (продуктивність) функціонування організаційно-виробничої системи:
 - а) обсяг витрат ресурсів за їх видами;
 - б) показник реалізованої продукції і наданих послуг;
 - в) показник відношення результатів до витрат на їх одержання.
8. Резерви підвищення ефективності функціонування (діяльності) підприємства:

- а) можливості досягнення більш ефективної діяльності (більш ефективного функціонування) в результаті забезпечення належної (резервомобілізуючої) дії факторів, що впливають на діяльність (функціонування) підприємства;*
б) існуючі недоліки у функціонуванні підприємства, які повинні бути усунуті;
в) існуючі недоліки в управлінні діяльністю підприємства, усунення яких забезпечить підвищення її ефективності.

9. До складу резервів підвищення ефективності функціонування (діяльності) підприємства належать такі найважливіші їх види (укрупнені групи):

- а) резерви інноваційного розвитку; резерви зниження собівартості (затрат на виготовлення) продукції; резерви підвищення якості продукції; резерви поліпшення узагальнюючих фінансових показників діяльності;*
б) ресурсні резерви; організаційно-технологічні резерви; резерви підвищення якості продукції; резерви поліпшення основних узагальнюючих результатів діяльності;
в) резерви підвищення ефективності закупівельної діяльності; резерви підвищення ефективності виробничої діяльності; резерви підвищення ефективності інноваційної діяльності; резерви підвищення ефективності маркетингово-збутової діяльності.

10. Найважливіші ресурсні резерви підприємства:

- а) резерви зниження матеріаломісткості виготовлюваної продукції; резерви зниження енергомісткості й трудомісткості виготовлюваної продукції;*
б) резерви зниження відходів і втрат ресурсів у виробництві та при їх зберіганні; резерви впровадження ресурсозберігаючих технологій та розробки ресурсозберігаючих конструкцій продукції;
в) резерви поліпшення використання основних і оборотних виробничих фондів (основного і оборотного капіталу); резерви ефективнішого використання трудових ресурсів (резерви підвищення продуктивності праці) на підприємстві.



ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Розділ 20. Фінансування та інвестування розвитку підприємства.

Розділ 21. Інноваційний розвиток підприємств у сучасних умовах.

Розділ 22. Оновлення продукції й техніко-технологічної бази підприємства.

Розділ 23. Економічна безпека підприємства.

Розділ 24. Реструктуризація та санація підприємства.

Розділ 25. Банкрутство і ліквідація підприємства.

ФІНАНСУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

- 20.1. **Поняття, склад і структура інвестицій.**
- 20.2. **Критерії оцінки інвестиційних проектів.**
- 20.3. **Зовнішні джерела інвестиційних ресурсів.**
- 20.4. **Характеристика інструментів фондового ринку.**

УВАГА!

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ основні засади функціонування інвестиційного ринку;
 - ☞ основні методи і прийоми інвестування;
 - ☞ джерела і форми мобілізації інвестиційних ресурсів;
 - ☞ якими критеріями потрібно керуватись при виборі варіанту інвестування;
 - ☞ позитиви і негативи дольового і боргового варіантів залучення ресурсів;
 - ☞ порядок і закономірності функціонування фінансового ринку;
 - ☞ хто і які види цінних ваперів може емітувати.
-
- ☞ визначити оптимальний варіант мобілізації інвестиційних ресурсів;
 - ☞ оцінити економічну доцільність того чи іншого інвестиційного проекту;
 - ☞ розраховувати показники економічної ефективності інвестиційних проектів;
 - ☞ визначити переваги того чи іншого варіанту розміщення інвестицій.

Ключові поняття та терміни

- | | |
|----------------------------------|--|
| • інвестиційні цінності | • розміщення інвестицій |
| • інвестиційні ринки | • економічна ефективність інвестиційних проектів |
| • методи і прийоми інвестування | • приведена вартість |
| • інвестування | • інвестиційна діяльність |
| • склад інвестування | • інвестиційний проект |
| • структура інвестицій | • грошовий потік |
| • оцінка інвестиційного проекту | • чистий грошовий потік |
| • джерела інвестиційних ресурсів | • дисконтування |
| • фондовий ринок | • теперішня вартість |
| | • внутрішня норма рентабельності |

20.1. Поняття, склад і структура інвестицій

Розширення інвестиційних потоків є одним із ключових питань і водночас важливим критерієм успішного реформування ринкових відносин в економіці. Позитивна динаміка інвестиційної активності країни є найбільш вагомим індикатором економічного становища. Приріст інвестицій в економіку як і в окремо взяте підприємство засвідчує зростання довіри інвесторів і їхню готовність вкладати кошти у виробництво для забезпечення подальшого розвитку.

Законом України “Про інвестиційну діяльність” інвестиціями визначено всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в підприємницьку та інші види діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- ⇒ кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- ⇒ рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- ⇒ майнові права, що випливають із авторського права, досвід та інші інтелектуальні цінності;
- ⇒ сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);

⇒ права користування землею, будинками, спорудами, водою, ресурсами, обладнанням, а також інші майнові права;

⇒ інші цінності.

Інвестиції у відтворення основних фондів і для забезпечення приросту матеріально-технічних запасів здійснюються у формі капітальних вкладень. Заснування нового підприємства чи розширення вже існуючого передбачає формування початкового капіталу, без якого саме існування процесу виробництва є неможливим. Інвестиції є першим етапом, необхідним для створення чи розширення виробництва. Можна стверджувати, що економічна суть інвестицій полягає в нарощенні обсягу капіталу, який функціонує в економічній системі.

*** Інвестиційна діяльність** – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність може здійснюватись на основі наступних джерел:

- власних фінансових засобів громадян (заощадження);
- власних фінансових засобів суб'єктів господарювання (прибуток, амортизаційні відрахування), інших видів активів (основні фонди, земельні ділянки, промислова власність та ін.), залучених засобів (від продажу акцій, благодійні та інші внески, засоби, що виділяються холдинговими та акціонерними компаніями, промислово-фінансовими групами на безповоротній основі);
- асигнування із державного та місцевих бюджетів, фондів підтримки підприємства, що надаються на безповоротній основі;
- іноземних інвестицій, що надаються у формі фінансової чи іншої участі у статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладень (у грошовій формі) міжнародних організацій та фінансових інститутів, держав, підприємств, організацій різних форм власності, приватних осіб;
- різних форм позичкових засобів, в тому числі кредитів, що надаються державою, іноземними інвесторами, облігаційних позик, кредитів банків та інших інституційних інвесторів: інвестиційних фондів та компаній, страхових організацій, пенсійних фондів, а також векселів та інших засобів.

*** Реципієнт** (досл. з лат., той, що одержує, приймає) – фізична чи юридична особа, що отримує платежі, доходи, залучає інвестиції.

Перші чотири групи зазначених джерел інвестицій утворюють власний капітал підприємства реципієнта. Засоби, залучені підприємством з цих джерел зовні, не підлягають поверненню. Суб'єкти, що надали засоби по цих каналах, як правило, беруть участь в доходах від реалізації інвестиційних проектів на правах власності або дольової участі.

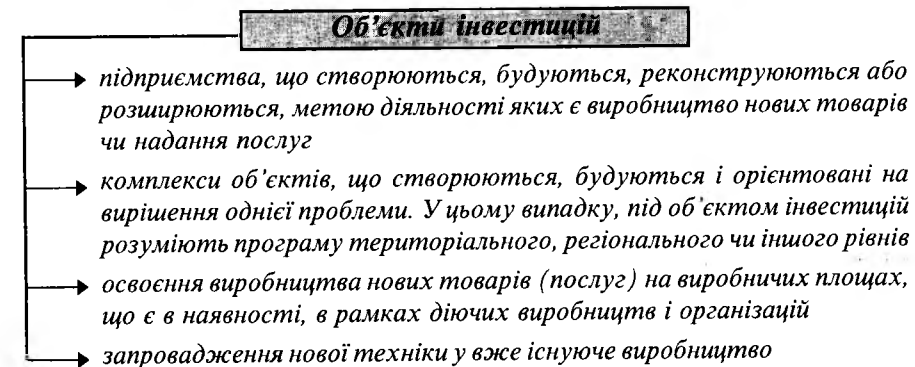
П'ята група джерел становить залучений капітал реципієнта. Ці засоби підлягають поверненню на попередньо визначених умовах (термін залучення, умови, процентні платежі). Суб'єкти, що надавали грошові засоби по цих каналах, не беруть участі в розподілі доходів, отриманих

в результаті діяльності підприємства реципієнта чи від реалізації окремого інвестиційного проекту.

Суб'єктом інвестицій є *реципієнт* – підприємство, організація, фірма, діюча або новостворена, які використовують залучені інвестиційні ресурси. Інвесторами можуть виступати громадяни, юридичні особи України, а також іноземних держав.

*** Інвестори** – це суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Інвестори можуть виступати в ролі вкладників, кредиторів, покупців, а також виконувати функції будь-якого учасника інвестиційної діяльності.

Учасниками інвестиційної діяльності також можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлення або на підставі доручення інвестора.



Інвестиції можуть охоплювати як повний науково-технічний і виробничий цикли створення продукції (ресурсу, послуги), так і окремі його елементи (стадії): наукові і прикладні дослідження, проектно-конструкторські роботи, розширення чи реконструкція діючого виробництва, організація нового виробництва або випуск нової продукції, запровадження нової техніки тощо.

Інвестиції в об'єкти підприємницької діяльності здійснюються в різних формах. Для обліку, аналізу і планування інвестиції класифікуються за окремими ознаками:

1. За об'єктами вкладених засобів виділяють реальні та фінансові інвестиції.

* Під **реальними інвестиціями** розуміють вкладення засобів в реальні активи – як матеріальні, так і нематеріальні (вкладення засобів в нематеріальні активи, пов'язані з науково-технічним прогресом, характеризуються як інноваційні інвестиції).

* Під **фінансовими інвестиціями** розуміють вкладення засобів у різні фінансові інструменти (активи), серед яких найбільш вагому частку займають вкладення засобів у цінні папери.

Увага!

Виділення реальних та фінансових інвестицій є основною ознакою їх класифікації.

2. За характером участі в інвестуванні виділяють **прямі та непрямі інвестиції**.

* Під **прямими інвестиціями** розуміють безпосередню участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення засобів. Пряме інвестування здійснюють, в основному, підготовлені інвестори, що мають досить точну інформацію про об'єкт інвестування і добре знайомі з механізмом інвестування.

* Під **непрямими інвестиціями** розуміють інвестування, опосередковане, шляхом звернення до інвестиційних або фінансових посередників.

Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єкту інвестування і наступного управління ними. В цьому випадку вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними або іншими фінансовими посередниками (наприклад, інвестиційні сертифікати інвестиційних фондів та компаній), а останні, зібрані таким чином інвестиційні ресурси, розміщують на свій розсуд – вибирають найбільш ефективні об'єкти інвестування, беруть участь в управлінні ними, а отримані доходи розподіляють потім серед своїх клієнтів і учасників.

3. За періодом інвестування розрізняють **короткострокові та довгострокові інвестиції**.

* Під **короткостроковими інвестиціями** розуміють вкладення капіталу на період, не більше одного року (наприклад, короткострокові депозитні вклади, купівля короткострокових ощадних сертифікатів і т.п.).

* Під **довгостроковими інвестиціями** розуміють вкладення капіталу на період, більше одного року. Цей критерій прийнятий на практиці обліку, але, як показує досвід, він потребує подальшої деталізації.

У практиці провідних інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізують наступним чином: а) до 2 років; б) від 2 до 3 років; в) від 3 до 5 років; г) більше 5 років.

4. За формами власності інвесторів виділяють **інвестиції приватні, державні, іноземні та спільні**.

* Під **приватними інвестиціями** розуміють вкладення засобів, що здійснюється громадянами, а також підприємствами недержавних форм власності, перш за все – колективною (правильно було б назвати цю форму інвестицій “недержавними”), але в економічній практиці використовують термін “приватні”).

* Під **державними інвестиціями** розуміють вкладення, що здійснюють центральні та місцеві органи влади і управління за рахунок бюджетних засобів, а також державні підприємства та заклади за рахунок власних та позичкових засобів.

* Під **іноземними інвестиціями** розуміють вкладення, що здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами і державами.

* Під **спільними інвестиціями** розуміють вкладення, що здійснюються суб'єктами даної країни та іноземних держав.

5. За регіональною ознакою розрізняють **інвестиції всередині країни та за кордоном**.

* Під **інвестиціями всередині країни** (внутрішніми інвестиціями) розуміють вкладення засобів в об'єкти інвестування, розміщені в територіальних кордонах країни інвестора.

20.2. Критерії оцінки інвестиційних проектів

Термін “**інвестиційний проект**” має подвійний зміст: з одного боку, його можна трактувати як діло, захід, що передбачає здійснення комплексу будь-яких дій для забезпечення досягнення нових цілей чи результатів (близькими за змістом в цьому випадку є терміни “господарський захід”, робота, комплекс робіт, проект), з іншого боку, як систему організаційно-правових та розрахунково-фінансових документів, необхідних для здійснення будь-яких дій чи таких, що описують такі дії.

* Під **інвестиційним проектом** розуміється пакет документів, який його описує і, як правило, він містить перелік окремих документів:

- ⇒ *техніко-економічне обґрунтування проекту, яке повинно включати розрахунок окупності проекту;*
- ⇒ *контрактна документація (матеріали для проведення або результати тендерних торгів, проведення переговорів з потенційними інвесторами, розробка робочої документації);*
- ⇒ *підсумки аналізу фінансового стану підприємства-реципієнта (ліквідність обігових активів, структура залучення обігових коштів, прибутковість діяльності, оборотність капіталу), який може бути оформлений у вигляді аудиторського висновку;*
- ⇒ *вимоги до складу і змісту вихідних даних щодо проведення оцінки ефективності проекту та інше.*

Підсумовуючим документом інвестиційного проекту, який передє прийняття остаточного рішення про його реалізацію, є техніко-економічне обґрунтування. Техніко-економічне обґрунтування включає наступні основні розділи:

☞ *загальні передумови й історія проекту* – ім'я й адреса ініціатора проекту, передумови розроблення проекту, мета (корпоративна) і загальні риси передбачуваної стратегії проекту, включаючи географічний регіон, частку ринку (внутрішнього, зовнішнього), плановану стратегію конкуренції (лідерство на витратах, диференціацію продукції), місце розташування проекту (орієнтація стосовно ринку чи ресурсів);

☞ *загальний аналіз ринку і концепція маркетингу* – результати маркетингових досліджень (ділове середовище, цільовий ринок, сегментація ринку, канали збуту, конкуренція, життєві цикли попиту і продукту), показники попиту (кількість, ціни) і пропозиції (минулі, досягнуті і перспективні обсяги постачання), обґрунтування маркетингових стратегій для досягнення цілей проекту й опис концепції маркетингу;

☞ *сировина і постачання* — ситуація з наявністю сировини, виробничих матеріалів і компонентів, потреби в постачаннях матеріальних ресурсів, план і управління постачанням;

☞ *місце розташування і навколишнє середовище* – місце розташування й обрана ділянка для реалізації проекту з огляду екологічного впливу, соціально-економічної політики, стимулів і обмежень, інфраструктурних умов, обґрунтування вибору місця розташування, основні витрати, що відносяться до облаштування місця розташування;

☞ *проектування і технологія* – виробнича програма і потужність підприємства, опис обраної технології, її переваги і недоліки, життєвий цикл, спосіб передачі технології, навчання, контроль якості, виробнича структура підприємства (виробничі приміщення, устаткування, спосіб їхнього залучення, вартість), основні роботи з капітального будівництва;

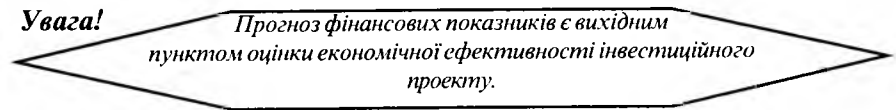
☞ *організація і накладні витрати* – організаційна структура і засоби управління;

☞ *трудові ресурси* – соціально-економічне і культурне середовище стосовно вимог проекту, наявність трудових ресурсів, вимоги до набору і навчання, вимоги до найманого персоналу (чисельність і професійно-кваліфікаційна структура), витрати по залученню й утриманню персоналу;

☞ *схема реалізації проекту* – тривалість капітального будівництва і монтажу устаткування, пуско-налагоджувальних робіт, освоєння виробництва, перелік дій по своєчасному здійсненню проекту;

☞ *фінансовий аналіз і оцінка інвестицій* – критерії оцінки інвестицій (економічні, науково-технічні, соціальні, інші), інвестиційні витрати (величина, джерела), поточні виробничо-збутові витрати, очікувані фінансові результати, фінансування проекту (умови залучення власного і позичкового капіталу), оцінки інвестицій – прибуток, термін окупності інвестицій, чистий грошовий потік, дисконтований грошовий потік, внутрішня норма рентабельності стосовно до різних категорій учасників проекту, вплив на навколишні умови, аналіз невизначеності і ризику, можливі засоби управління ризиком;

☞ *висновки*, що визначають головні переваги і недоліки проекту, ймовірність його успішної реалізації.



Якщо на цьому етапі аналізу проекту отриманий неприйнятний результат, то це може бути підставою повернення для перегляду вихідних передумов, покладених в основу фінансового прогнозу, або відхилення інвестиційного проекту як економічно неспроможного.

При одержанні позитивної оцінки ефективності аналізованого проекту варто детально вивчити різні варіанти фінансування проекту з урахуванням існуючих обмежень на обсяги залучення власного і стороннього капіталу.

Оскільки залучення позикового капіталу може істотно вплинути на структуру грошових потоків при реалізації проекту, то за результатами вибору альтернативних джерел фінансування проекту інвестору необхідно оцінити ефективність використання власного капіталу, інвестованого в проект. За результатами таких оцінок приймається рішення про доцільність реалізації проекту за критерієм його економічної ефективності і розробляється комплексний план реалізації проекту. В останні роки у господарській практиці склалися визначені стандарти при оформленні проектів у вигляді бізнес-планів.

Прогноз економічних показників інвестиційного проекту базується на результатах оцінки ринкових перспектив реалізації проекту і призначений для визначення його фінансової спроможності. Фінансова незалежність полягає в здатності фірми вчасно і у повному обсязі виконувати фінансові зобов'язання, що виникають у зв'язку з реалізацією проекту, з одного боку, а з іншого боку — в одержанні інвестором прибутку не меншого, ніж він міг би отримати при найкращому альтернативному використанні підприємницьких зусиль і вкладеного в проект капіталу.

Перший з цих факторів вимагає дотримання позитивного сальдо

балансу надходжень і платежів коштів протягом реалізації інвестиційного періоду, а другий — позитивної оцінки економічної ефективності інвестицій у проект.

До складу ключових економічних показників проекту відносяться:

⇒ *інвестиційні і поточні витрати, вихідний грошовий потік (Cash Out Flow – COF)* – включає інвестиційні витрати, що визначають величину початкових капітальних вкладень у проект, а також поточні фінансові платежі за проектом, які охоплюють поточні витрати без врахування амортизаційних відрахувань на оборотні активи, залучені в проект. Амортизаційні відрахування є за формою номінальними грошовими витратами, оскільки вони входять до складу витрат економічного суб'єкта, зменшуючи оподатковуваний прибуток, однак, реально вони не виплачуються зовнішнім агентам і акумулюються економічним суб'єктом, який здійснює реалізацію проекту;

⇒ *фінансові результати проекту, вхідний грошовий потік (Cash in Flow – CIF), надходження від реалізації інвестиційного проекту визначаються джерелами, термінами і розмірами надходжень коштів (готівки, поступлень на банківські рахунки чи в касу) господарського суб'єкту, який здійснює реалізацію проекту.*

Джерела надходження коштів для реалізації інвестиційного проекту

- *виторг від реалізації продукції (послуг)*
- *кредити і позики зовнішніх агентів*
- *акціонерний капітал, мобілізований за рахунок емісії акцій*
- *виторг від реалізації активів, що залучаються в проект і оцінюваних на момент завершення проекту*
- *інші позареалізаційні доходи, пов'язані з реалізацією проекту*

Грошовий потік визначається як сукупність коштів, що реально надходять на рахунки чи в касу господарського суб'єкту у результаті реалізації проекту (вихідний грошовий потік) і виплачуваних зовнішнім агентам (вихідний грошовий потік).

Чистий грошовий потік (Net Cash Flow—NCF) визначається як різниця між реальним притоком і реальним відтоком грошових коштів, здійснюваних протягом визначеного інтервалу часу реалізації інвестиційного проекту.

$$NCF_t = CIF_t - COF_t, \quad (20.1)$$

де NCF_t – чистий грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць;

CIF_t – вхідний грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць;

COF_t – вихідний грошовий потік в інтервалі часу t , грошових одиниць.

До показників ефективності інвестиції належать: термін окупності інвестицій, індекс прибутковості, внутрішня норма рентабельності, чистий дисконтований (приведений) дохід.

Термін окупності – період, протягом якого інвестиції будуть повернуті за рахунок прибутку, одержаного від реалізації інноваційного проекту. При використанні показника потрібно враховувати, що на ефективність інвестицій діє фактор часу.

$$T_0 = \frac{Kz}{CIF}, \quad (20.2)$$

де Kz – капітальні затрати на реалізацію інвестиційного проекту, грошових одиниць.

Гривня або інша грошова одиниця, одержана завтра, не еквівалентна сьогоднішній. Це пов'язано з інфляцією, ризиком, можливостями альтернативного використання капіталу, доходами, одержаними за межами строків окупності. Тобто сьогоднішня цінність майбутніх доходів повинна бути виміряна з урахуванням цих факторів. Отже, що строк окупності можна використовувати не в якості критерію вибору інвестиційного проекту, а у вигляді обмеження при прийнятті рішення. Це означає, якщо строк окупності більше якогось прийнятого граничного значення, то інвестиційний проект не доцільно розглядати.

Оскільки тривалість реалізації інвестиційних проектів є значною і вимірюється роками, перед інвесторами постає питання співмірності сьогоднішніх грошових витрат і доходів, які він може отримати в майбутньому. З плином часу вартість грошей змінюється. Інвестори віддають перевагу грошам, які є сьогодні, а не тим, що будуть завтра, бо вони дають їм змогу з наявних грошей робити ще гроші. До причин втрати грошми своєї вартості можна віднести: *інфляцію, ризик, схильність до ліквідності.*

Увага!

У фінансовому та інвестиційному аналізі надходження майбутніх періодів приводять до теперішнього рівня за допомогою методу дисконтування, а поточного рівня витрат до майбутнього періоду методом нарощування.

Основою дисконту є процентна ставка. Доцільною ставкою дисконту є гарантована, безризикова процентна ставка від майбутніх потоків грошей, наприклад, від державних цінних паперів. Для проектів, що

фінансуються різними приватними інвесторами майбутні грошові потоки не завжди є гарантованими. За умов невизначеності майбутніх доходів в наступні роки при розрахунку чистої сьогоденної вартості проекту, як правило, збільшують ставку дисконту, враховуючи надбавки за ризик.

Оцінка інвестиційних проектів здійснюється за допомогою ставки порівняння. Зміст цього показника полягає у визначенні темпу зниження цінності грошових ресурсів.

Найбільш складна проблема – визначення величини складових коефіцієнта дисконтування. Якщо інвестор проводить розрахунок в поточних (реальних з врахуванням інфляції) цінах, то ставка дисконтування для різних періодів часу може мати різне значення. Беручи до уваги, що більшість проектів не може бути конкретно розрахована в постійних цінах, то виникає серйозна проблема обґрунтування правильного вибору ставок дисконта.

В якості мінімальної норми прибутку може виступати також найменший гарантований рівень доходності, який склався на ринку капіталів, тобто нижня межа вартості капіталу, наприклад, облікова ставка Національного банку.

Для підприємств, які здійснюють витрати на інвестиційні проекти, в якості коефіцієнта дисконтування можна використати середньозважену вартість постійного (акціонерного і довгостроково залученого) капіталу, яка визначається на основі величини дивідентних і процентних виплат. В якості прийнятного значення ставки порівняння можуть бути використані процентні ставки по довготермінових банківських кредитах.

*** Індекс прибутковості** – частка від ділення приведеної вартості майбутніх грошових потоків по проекту, пов'язаних з його реалізацією на приведену вартість початкових інвестицій. Значення цього коефіцієнту не повинно бути меншим одиниці.

$$I_p = \frac{\sum_{t=1}^T CIF_t}{Kz}, \quad (20.3)$$

де T – термін реалізації інвестиційного проекту, років.

Із перерахованих вище показників ефективності інвестицій найбільшого розповсюдження набули показники внутрішньої норми рентабельності і чистого приведенного доходу (чистої поточної вартості проекту).

*** Чистий приведений дохід** обчислюється як різниця між чистими притоками і відтоками грошових засобів, тобто потоками без врахування джерел фінансування. Він складається з прибутку і амортизаційних відрахувань за виключенням інвестиційних витрат і податкових виплат.

Прибуток, в даному випадку, втілює в собі дохід від поточної діяльності, а амортизаційні відрахування – заміщення первинних інвестицій в постійні активи.

Якщо при реалізації проекту залучають сторонніх інвесторів, то для них, в першу чергу, важливим є порівняння сумарного чистого доходу з повними інвестиційними витратами. Для власника підприємства вагомим буде розрахунок чистого доходу від проекту за вирахуванням виплати процентів і погашення зовнішньої заборгованості. Для об'єктивної оцінки вкладених інвестиційних засобів всі потоки майбутніх надходжень і платежів дисконтуються, тобто приводяться у порівняльний вид із врахуванням фактора часу. Перерахунок вказаних величин здійснюється на початку втілення проекту за допомогою коефіцієнта приведення. Для кожного інтервалу планування значення цих коефіцієнтів розраховується за заданою ставкою порівняння. Для розрахунку коефіцієнтів порівняння можна використати формулу складних процентів.

Показник чистої (приведеної) вартості (NPV) буде не що інше, як сума всіх значень чистих потоків грошових засобів, помножених на відповідні коефіцієнти.

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CIF_t - COF_t}{(1+i)^t}, \quad (20.4)$$

де i – ставка дисконту, процент.

З двох варіантів проектів перевагу має той, в якого показник чистої теперішньої вартості більший.

Увага!

При використанні показника чистої приведеної вартості потрібно враховувати, що на його підсумковий результат впливатиме вибір ставки порівняння. До того ж, розрахунок ставки порівняння є нелегкою спробою і залежить від оцінки експертом кожної із складових.

*** Внутрішня норма рентабельності (IRR)** – це та порівняльна ставка, при якій сума дисконтованих притоків грошових засобів дорівнює сумі витрат. При розрахунку цього показника припускається, що здійснюва-

лась капіталізація одержуваних чистих доходів, тобто що всі внесені грошові засоби, які утворилися, повинні бути або реінвестовані, або спрямовані на погашення зовнішньої заборгованості. Внутрішня норма рентабельності звичайно визначається методом ітераційного підбору значень ставки порівнянь при обчисленні чистої поточної вартості проекту.

$$\sum_{t=1}^T \frac{CIF_t - COF_t}{(1 + IRR)^t} = 0. \quad (20.5)$$

При ставці позичкового процента, рівній внутрішній нормі рентабельності, інвестування фінансових засобів в проект дасть в підсумку той же сумарний дохід, що і вкладення їх в банк на депозитний рахунок.

Інвестиційні проекти звичайно характеризуються грошовими потоками, що мають різну інтенсивність протягом окремих інтервалів інвестиційного періоду. Чистий грошовий потік може бути негативним на інвестиційному етапі проекту, коли відбуваються інвестиційні витрати при започаткуванні проекту, і приймають позитивні значення на етапі експлуатації проекту, коли поточні надходження перевищують розміри поточних платежів.

Прогноз фінансових показників варто робити диференційовано по інтервалах реалізації інвестиційного проекту. Як інтервал інвестиційного періоду можуть бути прийняті місяць, квартал чи рік. При виборі конкретного інтервалу варто виходити, по-перше, із планованої періодичності грошових надходжень і платежів, і, по-друге, із прийнятної точності одержання прогнозів на кожному інтервалі. Для довгострокових проектів рекомендується використовувати різну розбивку інвестиційного періоду на інтервали. Так, за інтервал для першого року реалізації проекту звичайно приймається місяць або квартал, то для наступних років реалізації проекту за основний часовий інтервал приймається рік.

При прогнозуванні економічних показників проекту необхідно враховувати невизначеність прогнозованих результатів, що впливає з наявності ризику інвестування. Ризик полягає в можливому зменшенні фактичної віддачі від інвестицій у порівнянні з початковими очікуванням.

20.3. Зовнішні джерела інвестиційних ресурсів

В економічно розвинутих країнах фондовий ринок є визначним джерелом інвестиційних ресурсів. У важливості і широких можливостях освоєння механізму фондового ринку в практиці господарської діяльності нікого не потрібно переконувати. Фондовий ринок потрібно розглядати як сегмент фінансового ринку, а тому для повнішого розуміння проаналізуємо зміст поняття “фінансовий ринок”.

Фінансовий ринок – це механізм регулювання відповідних правових і економічних взаємовідносин між, з одного боку, підприємствами, організаціями, іншими структурами, які відчувають потребу в фінансових ресурсах для свого розвитку, та, з іншого боку, організаціями і громадянами, які можуть надати ці ресурси на певних визначених умовах. Об’єктивною передумовою існування фондового ринку є перевищення щорічних валових доходів сімейних господарств, деяких суб’єктів підприємницької діяльності над величиною їх щорічних валових витрат, тобто існування заощаджень.

Основні функції фінансового ринку:

1. Об’єднання роздрібнених заощаджень населення, приватного бізнесу, тимчасово вільних коштів державних підрозділів, іноземних інвесторів та концентрація значних грошових коштів.

2. Трансформація залучених грошових засобів в позичковий або інвестиційний капітал, який забезпечує фінансування великої кількості каналів, по яких грошові засоби переміщуються від власників заощаджень до користувачів фінансовими ресурсами. Ці канали поділяються на дві групи:

⇒ канали прямого фінансування, тобто такі, по яких грошові засоби надходять до позичальників безпосередньо від їх власників;

⇒ канали непрямого фінансування, тобто такі, по яких грошові засоби надходять від їх власників до позичальників через спеціальні інститути: банки, страхові і фінансові компанії, інвестиційні фонди тощо.

Виходячи з основної функції цих інститутів, їх називають фінансовими посередниками.

Фінансовий ринок включає дві основні складові:

➤ ринок банківських позик;

➤ ринок цінних паперів, тобто фондовий ринок.

*** Ринок банківських позик** – це механізм, який дозволяє акумулювати тимчасово вільні грошові засоби юридичних осіб і населення і в подальшому передавати ці засоби юридичним і фізичним особам на умовах повернення, платності і строковості, в тому числі для фінансування підприємницької діяльності.

Особливістю цієї частини фінансового ринку є відносно короткий термін фінансування (переважно в межах 5 років, для України в межах одного року) і висока вартість коштів, отриманих таким шляхом.

*** Фондовий ринок**, який ще називають ринком цінних паперів, характеризує сукупність економічних відносин, що складаються в процесі купівлі – продажу фінансових активів під впливом попиту і пропозиції на грошові і фінансові активи, рух яких здійснюється за допомогою цінних паперів.

З іншого боку, фондовий ринок – це механізм, який дозволяє суб'єктам підприємницької діяльності залучати додаткові грошові ресурси на проміжки часу від кількох місяців до кількох десятків років, а в переважній більшості випадків, на весь період діяльності конкретного суб'єкта господарювання. Даний механізм, залежно від форми залучення капіталу та способу оплати доходу на залучений капітал, передбачає два можливих способи фінансування:

Фінансування шляхом отримання позик через емісію боргових цінних паперів, зокрема облігацій. Таке фінансування полягає в укладенні угоди, згідно якої підприємство отримує грошові засоби в обмін на зобов'язання повернути ці засоби в майбутньому з виплатою обумовленого проценту, причому прав на частку власності кредитор не отримує;

Капітальне фінансування шляхом випуску (емісії) акцій полягає у випуску підприємством долгових цінних паперів. Зміст капітального фінансування полягає в укладенні угоди, згідно якої підприємство отримує грошові засоби для задоволення потреб в інвестиціях в обмін на право долгової участі у власності на це підприємство.

На відміну від ринку банківських позик, на якому одержувачами грошових засобів можуть бути і фізичні особи (громадяни), на фондовому ринку можливим є фінансування лише юридичних осіб, це пов'язано з тим, що лише останнім законодавчо надається право здійснення емісії (випуску) цінних паперів.

Найбільш поширеним, зрозумілим і доступним способом залучення грошових ресурсів для забезпечення життєдіяльності і розвитку підприємств є одержання кредитів.

Законодавством України кредит визначається як кошти та матеріальні цінності, які надаються резидентами (суб'єктами господарювання України) або нерезидентами у користування юридичним або фізичним особам на визначений строк та під процент. Кредит розподіляється на фінансовий (банківський) кредит, товарний та кредит під цінні папери.

*** Фінансовий кредит** – кошти, які надаються банком – резидентом або нерезидентом, кваліфікованим як банківська установа, у позику юридичній або фізичній особі на визначений строк для цільового використання та під процент.

Для отримання фінансового (банківського) кредиту юридичній особі необхідно підготувати і подати в банк наступні документи:

Заява на одержання кредиту (форма заяви подана в додатку).

Реєстраційні документи: статут підприємства, установчий договір, реєстраційне свідоцтво або нотаріально завірени копії перелічених документів, картку взірців підписів посадових осіб і печатки також завірени нотаріусом, документ, який засвідчує повноваження посадової особи діяти від імені позичальника (наказ, рішення засновників, договір).

Завірена органами податкової адміністрації бухгалтерська звітність станом на останню звітну дату з розшифруванням окремих статей балансу, а саме, основні засоби, виробничі запаси, товари, інші запаси і затрати, дебітори і кредитори.

Якщо позичальник не є клієнтом банку, до якого він звертається за кредитом, в такому випадку, він повинен подати копії виписок з розрахункового і валютного рахунків, для визначення розмірів реальних грошових поступлень і довідку про одержані кредити в інших банках, а також копії таких кредитних угод.

Окрім того, позичальник повинен підготувати і подати техніко-економічне обґрунтування проекту, операції, для якої буде використано кредитні ресурси.

Відповідні гарантії повернення кредиту, до яких можна віднести гарантійний лист банку або іншого підприємства, яке має високий фінансовий рейтинг; гарантійний лист страхової компанії, відповідним чином оформлена застава.

При отриманні зазначених документів банк вивчає фінансовий стан, платоспроможність і кредитоспроможність підприємства позичальника і його гаранта. Після прийняття банком позитивного рішення про надання кредиту укладається кредитна угода. Така угода повинна містити визначення виду кредиту, суму і термін кредиту, порядок розрахунку процентів і комісійних винагород за послуги банку пов'язані з наданням кредиту, напрям використання, форма передачі кредиту позичальнику і інше.

Важливою умовою видачі банківського кредиту є його забезпеченість. Для забезпечення кредиту можуть бути використані товарно-матеріальні цінності, нерухомість, цінні папери, готова продукція, які є для кредитора заставою повного і своєчасного повернення боржником одержаної суми боргу і оплати належних процентів. Забезпечення кредиту надається позичальником при оформленні кредиту і знаходиться в розпорядженні банку до погашення кредиту.

*** Товарний кредит** – товари, які передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним чи фізичним особам на умовах угоди, що передбачає відтермінування кінцевого розрахунку на визначений термін та під процент. Товарний кредит передбачає передання права власності на товари (результати робіт, послуг) покупцю (замовнику) в момент підписання договору або в момент фізичного отримання товарів (робіт, послуг) таким покупцем (замовником) незалежно від часу погашення заборгованості.

*** Кредит під цінні папери**, що засвідчують відносини позики, кошти, які залучаються юридичною особою-боржником від інших юридичних або фізичних осіб як компенсація вартості випущених (емітованих) таким боржником облігацій або депозитних сертифікатів.

*** Лізинговий кредит** — довгострокова задача в оренду з правом викупу основних засобів, куплених орендодавцем для орендаря з метою виробничого використання.

У лізингових операціях беруть участь три сторони: *постачальник (виробник) машин і устаткування*, *організація, що фінансує угоду (орендодавець)*, та *організація, що використовує орендоване майно у своїх інтересах (орендар)*. Організаціями, які фінансують лізингові операції, є комерційні банки або їхні дочірні лізингові компанії.

У межах довгострокової оренди розрізняють дві основні форми лізингових операцій — *оперативний і фінансовий лізинг*.

* *Оперативний лізинг* передбачає передачу орендного права користування основними фондами, що належать орендодавцю, на термін, що не перевищує терміну їхньої повної амортизації, з обов'язковим поверненням цих основних фондів орендодавцю. Право власності на орендовані основні фонди залишається в орендодавця протягом усього терміну оренди.

* *Фінансовий лізинг* передбачає придбання орендодавцем основних фондів на замовлення орендаря з наступною передачею орендареві права користування цими основними фондами на термін, менший ніж термін повної амортизації, з обов'язковою наступною передачею орендареві права власності. Комерційні банки використовують в основному фінансовий лізинг.

Протягом терміну дії договору про лізинг орендар сплачує орендодавцеві повну вартість узятого в оренду майна. Лізинг можна розглядати як різновид довгострокового кредиту, який надається в натуральній формі і погашається клієнтом. Клієнт укладає з банком договір, у якому визначається розмір орендної плати і періодичність її перерахування. До складу лізингового платежу входять: сума амортизації або вартість орендованого майна, дохід лізингодавця за надані послуги (лізингова маржа), плата за кредит.

Об'єкти лізингу — це різне рухоме (машини, обладнання, транспортні засоби, обчислювальна техніка тощо) і нерухоме (будинки, споруди) майно.

Банк, або інша спеціалізована фінансова установа, що здійснює лізинг, має свої переваги: розширення кола банківських операцій і, відповідно, збільшення одержуваних доходів; зниження ризику втрат від неплатоспроможності клієнта; розмір орендної плати за надання майна в рамках лізингу може бути вищий, ніж процентна ставка по довгострокових кредитах, які видаються на той же термін.

Лізинг дає й орендареві ряд переваг у порівнянні зі звичайними формами фінансування і кредитування: зберігається ліквідність балансу — лізинг забезпечує повну вартість угоди і сприяє значному прискоренню окупності капіталовкладень; досягається економія власних коштів підприємства; сплата орендних платежів може здійснюватися за рахунок доходів, одержаних від експлуатації орендованого об'єкта; дозволяє підприємству уникати втрат, пов'язаних із моральним старінням машин та обладнання; дає змогу зменшити податковий тягар, оскільки лізингові платежі входять до складу собівартості продукції.

Увага!

У промислово розвинутих країнах лізингові платежі набули великого розвитку за останнє десятиліття. Частка видатків на лізингові операції в загальних капіталовкладеннях у машини та обладнання складає: у США — 30%; в Англії, Франції, Швеції, Іспанії — 13-17%.

Процес залучення грошових коштів через випуск акцій, облігацій і інших цінних паперів, а також через дольову участь в підприємствах називається фінансовим вкладенням або інвестицією. В залежності від періоду залучення виділяють довгострокові (терміном більше одного року) і короткотермінові (до одного року) фінансові вкладення. Особа, юридична чи фізична, яка вкладає засоби у зазначені активи, називається інвестором, а сторона, як правило юридична особа, яка випускає (емітує) цінні папери або підтверджує право участі — емітентом.

З наведеного визначення видно, що емітентом цінних паперів може бути лише юридична особа, яка від свого імені випускає цінні папери і зобов'язується виконувати обов'язки, що впливають з умов їх випуску. Для здійснення емісії цінних паперів, згідно чинного законодавства, необхідно пройти реєстрацію в Державній комісії по цінних паперах та фондовому ринку. Відповідно до Закону України *“Про господарські товариства”* правом здійснення емісії акцій наділені акціонерні товариства відкритого і закритого типу. Правом емісії облігацій наділені відповідним чином організовані господарські товариства усіх форм власності, а також державні і місцеві органи влади.

Щодо такого виду цінного паперу як вексель ситуація дещо інша, оскільки виписання векселя, як свідчення безумовного боргового зобов'язання, не передбачає його реєстрації і може виписуватись будь-якою юридичною особою. При цьому найважливішим є питання — це забезпечення відповідної ліквідності такого боргового зобов'язання відповідним майном, заставою або гарантіями іншої особи.

Діюча на сьогодні в Україні схема взаємозалежності емітентів і можливих видів фінансових активів показано на рисунку 20.1.

Держава може емітувати облігації, державні позики без облігацій, а також похідні цінні папери, зокрема приватизаційні папери і опціони.

Боргові зобов'язання, а саме муніципальні позики, можуть випускати органи місцевої влади або адміністрації. Такі випуски здійснюються з метою акумулювання вільних грошових коштів населення і юридичних осіб для реалізації певних значних проектів, будівництва доріг, житла, вирішення соціальних проблем і тому подібне.

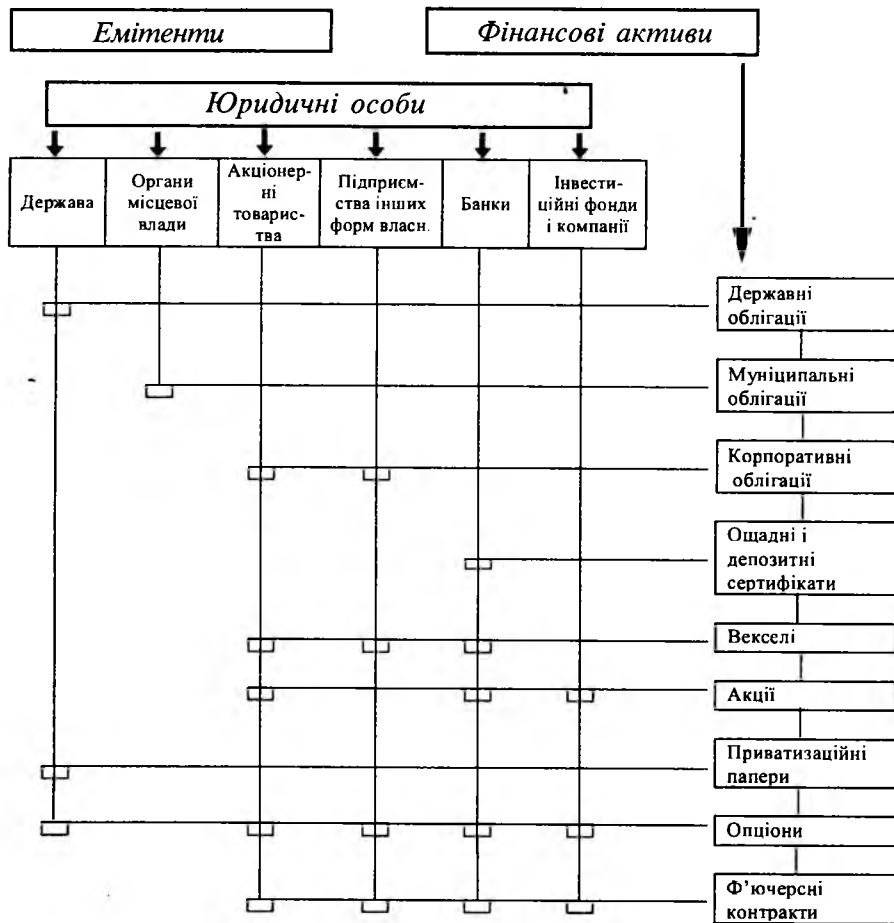


Рис. 20.1. Емітенти фінансових активів.

Емітентами фінансових активів можуть бути акціонерні товариства, підприємства і організації інших форм власності, банки, інвестиційні фонди і компанії.

Згідно Закону “Про господарські товариства” акціонерні товариства можуть емітувати дольові, боргові і похідні цінні папери. Акціонерні товариства створюються шляхом об’єднання капіталів через випуск акцій, що підтверджують дольову участь кожного акціонера у власному капіталі акціонерного товариства. Позичковий капітал може формуватись не лише за рахунок банківських кредитів, але і шляхом випус-

ку корпоративних облигацій, а також короткотермінових зобов’язань типу векселів. Акціонерні товариства можуть випускати і похідні цінні папери (опціони, форвардні і ф’ючерсні контракти).

Боргові зобов’язання, облигації і векселі можуть випускатись підприємствами усіх форм власності, незалежно від їхньої організаційно-правової форми. Такі зобов’язання повинні забезпечуватись матеріальними активами і наданням відповідно оформленої застави, яка знаходиться у кредитора до моменту погашення цінних паперів.

Активними емітентами цінних паперів виступають банки, які так само, як і акціонерні товариства, можуть випускати всі види цінних паперів; боргові, дольові і похідні. Створювані у формі акціонерних товариств банки емітують акції. Залучаючи фінансові ресурси, банки випускають депозитні і ощадні сертифікати, фінансові векселі. При укладенні термінових угод банки можуть використовувати опціони і ф’ючерсні контракти.

Інвестиційні компанії і фонди мають право випускати дольові і похідні цінні папери, окрім боргових. Інвестиційні фонди, створені у формі акціонерних товариств, емітують акції серед своїх засновників, юридичних і фізичних осіб. Окрім того, інвестиційні фонди наділені правом емітувати інвестиційні сертифікати серед учасників з метою залучення додаткових коштів для формування інвестиційного портфелю з метою забезпечення учасникам максимальних прибутків при мінімальному ризику.

На фондовому ринку в ролі продавця цінних паперів може виступати як емітент, так і інвестор. Перехід цінного паперу від емітента у власність першого інвестора називається первинним розміщенням. Подальший продаж цінних паперів інвесторами характеризують як обіг паперів на вторинному ринку. На вторинному ринку фінансовий актив може багато разів змінювати свого власника.

Первинний і вторинний ринки цінних паперів існують в організованій і неорганізованій формах. Організований фондовий ринок України представлений фондовою і іншими біржами, на яких діють чіткі правила торгівлі цінними паперами, позабіржовою фондовою торговою системою. Неорганізований ринок не має чітких правил купівлі-продажу. Форми організації фондового ринку наведено на рисунку 20.2.

Держава, в особі Державної комісії по цінних паперах і фондовому ринку, здійснює контроль за ринком цінних паперів шляхом ведення реєстру емітентів цінних паперів, введення інституту депозитарію, ліцензування діяльності по випуску і обігу цінних паперів. Таким чином, операції по залученню фінансових ресурсів шляхом емісії цінних паперів пов’язані з наступними циклами: емісія, первинне розміщення, обіг на вторинному ринку, погашення або викуп емітентом.

Алгоритм здійснення емісії цінних паперів включає:

- визначення обсягу емісії;
- підготовку і публікацію проспекту емісії;
- реєстрація випуску в Державній комісії по цінних паперах та фондового ринку;

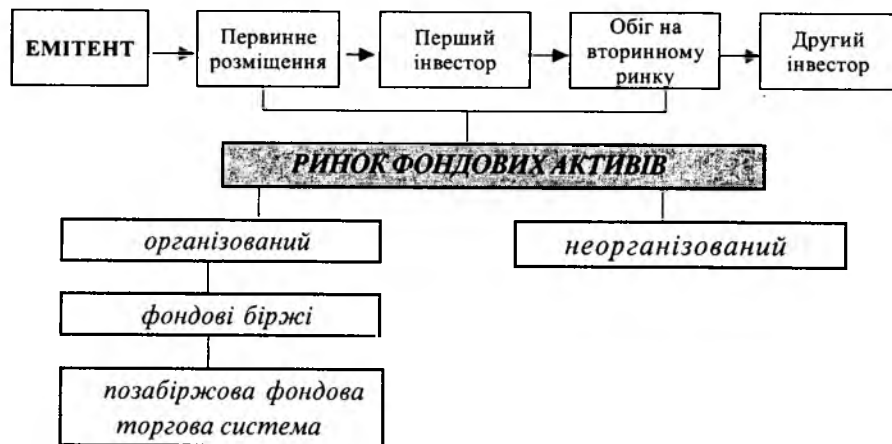


Рис. 20.2. Форми організації фондового ринку.

▷ друк бланків цінних паперів;

▷ публікація об'яви про випуск цінних паперів.

Обсяг емісії акцій визначається розміром статутного фонду акціонерного товариства або його планованим приростом. Кількість емітованих акцій визначається шляхом ділення розміру статутного фонду або величини його приросту на номінальну вартість цінного паперу. Розмір емісії боргових зобов'язань визначається шляхом ділення суми позики на номінальну ціну облігації, сертифікату, фінансового векселя.

***Операції по обігу цінних паперів** регулюються Державною комісією по цінних паперах і фондовому ринку і можуть проводитись уповноваженими юридичними особами, торгівцями цінними паперами, які повинні мати відповідні ліцензії, хоча покупцями і продавцями цінних паперів можуть бути будь-які фізичні чи юридичні особи. Обов'язковою складовою операцій купівлі-продажу іменних цінних паперів повинно бути внесення змін до реєстрів власників цінних паперів емітентів для належного переоформлення прав власності.

На сьогоднішній день в Україні сформовані і законодавчо визначені основні передумови функціонування фондового ринку, джерела якого практично невичерпні. Досконале оволодіння інструментами фондового ринку відкриває широкі можливості по мобілізації значних фінансових ресурсів для забезпечення реалізації інвестиційних і підприємницьких проектів і програм.

20.4. Характеристика інструментів фондового ринку

В Законі України “Про цінні папери і фондову біржу” подається визначення **цінних паперів** – як грошових документів, що засвідчують право володіння або відносини позики, визначають відносини між особою, яка їх випустила, та їх власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або процентів, а також можливість передачі грошових прав, які випливають з цих документів іншим особам.

Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні цінні папери, за винятком деяких випадків, передаються шляхом повного індосаменту, тобто, передавальним записом, який засвідчує перехід права на цінний папір до іншої особи. Цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Крім перелічених вище в практиці господарювання використовуються так звані **ордерні цінні папери**, суб'єктом прав на які може бути особа, яка вказана в цьому папері, або інша уповноважена особа, призначена розпорядженням суб'єкта, який названий в папері.

Законодавством України передбачається можливість випуску цінних паперів як в документальній формі (у вигляді відповідно оформленого документу), так і у бездокументальній на електронних носіях, в такому випадку підтвердженням володіння цінними паперами може бути виписка з реєстру власників.

На фондових ринках розвинутих країн в обігу постійно знаходиться кілька десятків різних видів цінних паперів. У залежності від форми інвестування і способу виплати доходу цінні папери поділяються на боргові і дольові.

***Боргові цінні папери**, як правило мають фіксовану процентну ставку і є зобов'язанням виплати суми боргу на певну дату в майбутньому.

***Дольові цінні папери**, або акції, визначають безпосередньо частку їх власника в реальному майні і забезпечують одержання дивідендів на необмежений період. Всі інші цінні папери є похідними від акцій і боргових зобов'язань.

Кожна з поданих груп цінних паперів включає багато видів цінних паперів, що обумовлено особливостями фондового ринку і законодавством кожної країни.

Дольові цінні папери або акції засвідчують право власника на частку в засобах акціонерного товариства (АТ). Емісія (або випуск акцій) – це засіб створення стартового акціонерного капіталу товариства при

започаткуванні підприємницької діяльності, викупу державного (муніципального) підприємства, збільшення статутного фонду підприємства. Акції забезпечують її власнику наступні права:

- ⇒ на участь у загальних зборах акціонерів, право голосу;
- ⇒ претендувати на частину прибутку;
- ⇒ претендувати на частку доходу від ліквідації товариства;
- ⇒ претендувати на інформацію від правління про фінансово - господарський стан емітента.

Здійснюючи емісію акцій, акціонери товариства реалізують значні інвестиційні проекти, а акціонери отримують дивіденди, розмір яких визначається фінансовими можливостями підприємства і стратегією його розвитку.

За видами правової передачі акції поділяються на:

- * *неіменні (або на пред'явника), зміна власника яких не передбачає внесення змін в реєстрі акціонерів;*
- * *іменні акції, при зміні власника яких потрібно зробити відповідний запис в реєстрі акціонерів;*
- * *привілейовані іменні акції, вільний обіг яких є неможливим або регулюється відповідними положеннями акціонерного товариства. Дохід по привілейованих акціях визначений, як правило, заздалегідь, а їх власники позбавлені права голосу на загальних зборах.*

Боргові зобов'язання підтверджують відношення позики між інвестором (кредитором) і особою, яка здійснила емісію цінного паперу (боржником). Найчастіше боржниками виступають суб'єкти підприємництва, які потребують фінансових ресурсів для розвитку. До боргових зобов'язань відносяться облігації, державні позики, депозитні і ощадні сертифікати банків, векселі. Емітент облігацій і інших боргових зобов'язань повинен в певний термін виплатити позику і проценти, які, як правило, незмінні або коливаються в незначній мірі. Проценти можуть виплачуватись рівними частинами протягом всього періоду, або одноразово при погашенні цінного паперу.

|| *** Облігація** – цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому номінальну вартість цього цінного паперу в передбачений у ньому термін з виплатою фіксованого проценту (премії), якщо інше не передбачено умовами їх випуску.

Випустити облігації може будь-яка юридична особа чи держава для залучення грошових ресурсів на термін від кількох місяців до кількох років. В залежності від емітента облігації поділяються на корпоративні та державні, а в залежності

від терміну їх обігу на ринку на короткотермінові (до одного року), середньострокові (від одного до п'яти років), та довгострокові (більше п'яти років).

Державні облігації прийнято вважати цінними паперами найвищої якості, оскільки кредитний рейтинг держави є найвищим. Ризик, або ймовірність втрат по цих паперах, порівнюється до нуля, і відповідно дохідність по них є мінімальною. Рівень дохідності з державних облігацій є основою при розрахунку інвестиційної привабливості інших цінних паперів.

|| *** Сертифікат** – письмове свідоцтво емітента про внесення на його ім'я грошових засобів, яке підтверджує право утримувача цінного паперу чи його правонаступника на отримання після певного проміжку часу суми депозиту чи внеску та відсотків по ньому.

Емітентом сертифікату може бути лише фінансова установа, як наприклад, банк, інвестиційний фонд чи компанія, страхова установа і т.п. Особа, яка вносить грошові засоби, або її правонаступник називається бенефіціаром.

В залежності від утримувача сертифікати поділяються на:

- ⇒ депозитні, коли бенефіціаром є юридична особа;
- ⇒ ощадні, які видаються фізичним особам.

Особливу групу складають інвестиційні сертифікати, які є цінним папером, що випускаються виключно інвестиційним фондом або інвестиційною компанією і підтверджують участь їх власника у спільному інвестуванні та надають право на одержання доходу у вигляді дивідендів.

|| *** Вексель** – цінний папір, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю).

Векселі бувають багатьох видів, вони відрізняються в залежності від емітента, залежно від операцій, які обслуговують, залежно від суб'єкта, який здійснює проплату.

Спеціального забезпечення ці папери не мають і підставою їх надійності є лише рейтинг векселедавця, надійність його фінансового становища та авторитет на ринку цінних паперів.

Вексель може обслуговувати фінансові і торгові операції. *Фінансовий вексель* відображає відносини позики грошових ресурсів векселедавця у векселедержателя під певні відсотки.

Підставою виписання товарного векселя є угода купівлі-продажу товарів. Продавець постачає товар покупцю і одержує від останнього зобов'язання оплатити вартість товару та процент за відстрочку платежу. Загальний результат оплати єдиної вексельної суми фіксується в документі. *Товарний вексель* виступає як різновид товарного кредиту.

Залежно від суб'єкту, який здійснює виплату вексельної суми, розрізняють простий і переказний вексель.

У простому векселі з самого початку беруть участь дві особи: 1) векселедавець, який сам зобов'язується сплатити суму по виписаному векселю; 2) векселедержатель, якому надається право на отримання платежу по векселю.

Переказний вексель – це письмовий документ, який містить безумовний наказ векселедавця платникові сплатити певну суму грошей у визначений термін і у визначеному місці векселетримачу чи по його наказу іншій особі. Векселедавець, зобов'язує оплатити вексель певну особу (трассата), а сам при цьому виступає гарантом платежу. В перевідному векселі від початку беруть участь три особи, або сторони: 1) векселедавець, який переводить платіж на трассата; 2) векселедержатель, який має право на одержання платежу від трассата; 3) трассат, який є платником по векселю. Перевідний вексель виставляється у двох екземплярах: перший направляється трассату, а другий отримує векселетримач. Для кожного векселя векселедержателі можуть змінюватись багато разів.

Номинальна вартість векселів значно перевищує вартість облігацій і інших цінних паперів. Саме це призвело до того, що торгівлею векселів в основному займаються інституційні інвестори (банки, інвестиційні фонди і компанії). Будучи незабезпеченим борговим зобов'язанням, векселі приносять вищі доходи, ніж облігації, але ризик неотримання основної суми боргу та прибутку є також вищим.

Похідні цінні папери закріплюють право їх власника на купівлю чи продаж акцій або боргових зобов'язань – це опціони, ф'ючерси.

***Опціон** – цінний папір, який підтверджує право його власника на придбання або продаж певного фінансового активу по наперед зафіксованій ціні через деякий період часу в майбутньому.

*** Фінансовий ф'ючерс** – контракт на купівлю або продаж певного фінансового активу (акцій, облігацій, іноземної валюти) в майбутньому по наперед визначеній ціні. На відміну від опціону ф'ючерсний контракт не право, як опціон, а зобов'язання, і якщо від опціонної купівлі або продажу можна відмовитись, то від ф'ючерсного контракту – ні.

Резюме

- 1) Під інвестиційними цінностями слід розуміти будь-які матеріальні цінності і нематеріальні активи, що вкладаються в інвестиційний проєкт з метою одержання прибутку або нарощення вартості внеску. Інвестиційна діяльність – сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій.
- 2) Суб'єктом інвестиційної діяльності є інвестори, об'єктом інвестицій виступають діючі і новостворені підприємства, запровадженні у виробництво нові технології, товари, послуги.
- 3) Залежно від завдань аналізу інвестиції можуть класифікуватись: за об'єктами вкладення, за характером прийняття участі в інвестуванні, за періодом інвестування, за формами власності, за регіональною приналежністю.
- 4) Інвестиційний проєкт може мати двояке трактування і може визначатись як: процес, захід, або пакет документів. Інвестиційний проєкт передбачає дослідження і формування рекомендацій з наступних питань: передумови і історія проєкту; аналіз ринку і концепція маркетингу; дос-

лідження ринків сировини і матеріалів; обґрунтування місця розташування; вибір технологій; визначення і оптимізація витрат і схеми реалізації проєкту; фінансовий аналіз; висновки.

- 5) Найбільш широко вживаними показниками оцінки економічної ефективності інвестиційних проєктів є індекс прибутковості IP , норма рентабельності IRR , чиста приведена вартість NPV .
- 6) Взаємовідносини між інвесторами і реципієнтами в ринкових умовах регулюються через механізми фінансового ринку, елементами якого є ринок кредитних (грошових) ресурсів, валютний ринок, ринок банківських послуг, фондовий ринок (цінних паперів). Основними інструментами фондового ринку є облігації, акції, сертифікати, векселі, опціони і ф'ючерси.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Охарактеризуйте відмінність між інвестиційними і кредитними фінансовими ресурсами.
2. Які критерії доцільно використовувати при виборі того чи іншого варіанту інвестування?
3. Поясніть відмінність між власними і залученими засобами підприємства з позиції можливих джерел інвестування.
4. Який порядок одержання банківського кредиту суб'єктами господарювання на інвестиційні цілі?
5. Поясніть відмінності між основними видами кредиту.
6. Хто і які види фінансових активів може емітувати?
7. Охарактеризуйте форми організації фондового ринку.
8. Хто здійснює контроль за фондовим ринком і в чому він полягає?
9. Охарактеризуйте основні функції фінансового ринку.
10. Які основні складові фінансового ринку?
11. Які види векселів використовуються в господарському обороті?



Завдання, вправи, тести

1. Інвестиції можуть здійснюватись у формі
 - а) цільові банківські вклади;
 - б) акції та інші цінні папери;
 - в) рухоме та нерухоме майно;
 - г) майнові права;
 - д) інтелектуальні цінності.
2. Інвестиційна діяльність може здійснюватись за рахунок джерел:
 - а) власних фінансових засобів громадян;
 - б) власних фінансових засобів підприємств;
 - в) засобів одержаних від продажу акцій;

г) асигнування із державного та місцевих бюджетів, що надаються на безповоротній основі;

д) іноземних інвестицій у формі фінансової участі у капіталі.

3. Реципієнт фізична чи юридична особа

а) яка розробляє інвестиційний проект;

б) що залучає інвестиції;

в) що розподіляє грошові потоки за інвестиційним проектом;

г) яка проводить оцінку ефективності інвестиційного проекту.

4. Об'єктом інвестицій можуть бути:

а) підприємства, що будуються або розширюються;

б) комплекси об'єктів, що орієнтовані на вирішення однієї проблеми;

в) освоєння виробництва нових товарів;

г) запровадження нової техніки;

д) продаж виробничих приміщень.

5. Техніко-економічне обґрунтування включає розділи:

а) загальні передумови й історія проекту;

б) загальний аналіз ринку і концепція маркетингу;

в) сировина і постачання;

г) приріст продуктивності праці;

д) місце розташування і навколишнє середовище;

е) фінансовий аналіз і оцінка інвестицій.

6. Для оцінки ефективності інвестицій використовують показники:

а) термін окупності;

б) інвестиційні витрати;

в) дисконтовані грошові потоки;

г) темп зниження собівартості продукції.

7. Основними функціями фінансового ринку є:

а) об'єднання розділених заощаджень та концентрація значних грошових коштів;

б) трансформація залучених грошових засобів в позичковий або інвестиційний капітал;

в) скорочення обсягів податкових платежів.

8. З метою мобілізації інвестиційних ресурсів підприємства можуть здійснювати емісію:

а) акцій;

б) муніципальних облигацій;

в) векселів;

г) опціонів.

9. Акції забезпечують її власнику наступні права:

а) на участь в загальних зборах акціонерів, право голосу;

б) претендувати на частину прибутку;

в) звільняти з роботи працівників товариства;

г) претендувати на частку доходу від ліквідації товариства;

д) претендувати на інформацію від правління про фінансово-господарський стан емітента.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

21.1. Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку підприємств у сучасних умовах.

21.2. Здійснення інновацій підприємствами на основі досягнень НТП і НТР.

21.3. Класифікація інновацій.

21.4. Рейнжиніринг як важливий напрямок інноваційної діяльності на підприємстві.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

☞ причини, які зумовлюють об'єктивну необхідність інноваційного типу розвитку підприємств у сучасних умовах;

☞ найважливіші поняття, пов'язані з інноваційним розвитком підприємств;

☞ сутність і тісний взаємозв'язок новацій нововведень та інновацій, здійснюваних підприємствами на базі досягнень НТП і НТР;

☞ життєві цикли й фази циклів, які виділяються в структурі інновацій, класифікацію інновацій в залежності від їх призначення (сфери використання) та тісний взаємозв'язок між інноваціями, що виділяються за цією ознакою;

☞ сутність рейнжинірингу, його основні властивості, ситуації, в яких застосовується рейнжиніринг, та зміст двох основних понять, на яких базується процес рейнжинірингу.

☞ обґрунтовувати найважливіші поняття, пов'язані з інноваційним розвитком підприємств;

☞ переконливо аргументувати факт комплексного характеру інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності на

підприємствах, чітко виділяти життєві цикли й фази циклів у структурі інновацій, здійснюваних на підприємстві;

- ↳ аргументовано пояснити сутність реінжинірингу, спираючись на визначення, дані основоположниками його теорії; чітко розмежовувати основні етапи реінжинірингу, відрізнити реінжиніринг від реструктуризації й перебудови бізнес-процесів;
- ↳ обґрунтувати об'єктивну необхідність змін, які, як правило, проводяться при здійсненні реінжинірингу, та заходів, спрямованих на подолання можливого опору змінам;
- ↳ визначити можливості використання сучасних інформаційних технологій при здійсненні реінжинірингу.



Ключові поняття та терміни	
• новизна (новація)	• типи розвитку економіки – екстенсивний, інтенсивний, інноваційний
• нововведення	• науково-технічний прогрес
• інновація	• науково-технічна революція
• інноваційний процес	• реінжиніринг
• інноваційна діяльність	• модель реального або існуючого бізнесу фірми
• наукова діяльність	• модель нового бізнесу фірми
• науково-технічна діяльність	• кризовий реінжиніринг
• науково-технічна політика	
• інноваційна політика	
• інноваційний менеджмент	

21.1. Об'єктивна необхідність інноваційного розвитку підприємств у сучасних умовах

Для того, щоб результати наукових досліджень, винаходи, розробки, проекти перетворились у фактори економічного розвитку господарських систем, тобто стали інноваціями і були використані у виробництві, необхідна організація інноваційних процесів. В результаті здійснення цих процесів нові знання трансформуються у прогресивні техніку, технології, нові товари і послуги, більш високі кваліфікацію й навички працівників, нові організаційно-управлінські прийоми і методи.

Сучасні підприємства, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі, повинні постійно створювати і впроваджувати різного роду інновації, що забезпечують їх ефективну діяльність в ринковій економіці.

У першу чергу розглянемо найважливіші поняття, пов'язані з інноваційним розвитком підприємств.

|| ***Інноваційна діяльність** – це діяльність по перетворенню результатів наукової і науково-технічної діяльності в інновації та використанню останніх для забезпечення (або зміцнення) конкурентноздатності, успішної роботи та економічного розвитку підприємства.

|| *** Інновації** – це процес постійного оновлення в усіх сферах діяльності підприємства. Інновації включають в себе не лише технічні й технологічні розробки, але й усі зміни, що сприяють поліпшенню діяльності підприємства (нові товари, нові послуги, нові сприятливі умови для клієнтів і т.д.).

Поняття “інновація” застосовується до всіх новин (новацій) як у виробничій, так і в організаційно-управлінській та інших сферах діяльності підприємства, до будь-яких удосконалень, що забезпечують економію затрат або навіть створюють умови для такої економії.

Процеси оновлення пов'язані з ринковими відносинами. Основна маса інновацій реалізується в ринковій економіці підприємницькими структурами як засіб вирішення виробничих, комерційних завдань, як надзвичайно важливий фактор забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання і конкурентноздатності.

Отже, інновації орієнтовані на ринок, на конкретного споживача або потребу. Інноваційний процес охоплює цикл від виникнення ідеї до її практичної реалізації.

|| *** Інноваційний процес** – це неперервна реалізація дій, спрямованих на використання результатів науково-технічної діяльності для забезпечення прогресивних, якісних змін, що безперервно виникають в часі та просторі у складній виробничо-господарській системі.

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи – традиційні та інноваційні. *Традиційні процеси* (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємства, а *інноваційні* – розвиток останніх на якісно новому рівні.

Результатом інноваційних процесів є *новини (новації)*, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва й обігу (на ринку). Інноваційний процес включає в себе всі види наукової, науково-технічної й інноваційної діяльності

в їх послідовному і пропорційному співвідношенні.

*** Наукова діяльність** – це діяльність, спрямована на одержання нових знань про матеріальний світ або об'єктивну реальність (природне середовище, суспільство, людину). **Науково-технічна діяльність** – спрямована на одержання нових знань про об'єктивну реальність для вирішення технічних, технологічних, економічних, екологічних, соціальних та ін. практичних проблем для забезпечення функціонування науки, техніки й виробництва як єдиної системи.

Всі види наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності повинні бути взаємопов'язані в рамках єдиних науково-відтворювальних процесів, які визначаються тривалістю, високим ступенем невизначеності (особливо на початкових стадіях) кінцевих соціально-економічних, в т.ч. комерційних результатів (інноваційно-інвестиційні ризики), достатньо високою в більшості своїй енерго- і ресурсомісткістю. Ці інноваційно-відтворювальні процеси забезпечують функціонування науки, техніки, виробництва й ринку як єдиної системи.

Науково-відтворювальні процеси в цілому й такі їх складові, як інноваційна діяльність та інноваційні процеси потребують особливих регулювання, підтримки, мотивації, наполегливості в досягненні їх завершення в діючому виробництві та на ринку. Все це може бути забезпечено проведенням відповідної політики (науково-технічної та інноваційної) в макроекономіці, регіонах, галузях, корпораціях, на окремих підприємствах за допомогою менеджменту й, зокрема, – *інноваційного менеджменту*.

*** Науково-технічна політика** – виражає відношення держави до науки, науково-технічних факторів розвитку, науково-технічного потенціалу країни, наукової й науково-технічної діяльності. Вона проявляється в роботі державних органів, владних структур по визначенню, законодавчо-нормативному закріпленню та організаційно-управлінському забезпеченню тактичних і стратегічних цілей, принципів і завдань держави з розвитку науки, техніки, технологій заради перетворення всіх сфер життєдіяльності суспільства. Одночасно державні органи виробляють напрямки, способи, а також визначають ресурси досягнення цілей.

*** Інноваційна політика** виражає відношення держави до використання інновацій для вирішення основних завдань соціально-економічного розвитку. Вона проявляється в діяльності державних органів, владних структур по визначенню, організаційно-управлінському та ресурсному забезпеченню досягнення цілей перетворення продуктів наукової

й науково-технічної діяльності в інновації та переводу господарських систем на інноваційний тип розвитку.

*** Інноваційний менеджмент** – це особлива управлінська діяльність, спрямована на одержання економічних, соціальних та екологічних результатів функціонування соціально-економічної системи шляхом створення (придбання) та переважного використання у виробничо-комерційній діяльності інновацій в якості основних продуктів, а також факторів ефективної праці.

Увага!

Інноваційний менеджмент покликаний гарантувати найбільш повне використання сучасних інновацій для забезпечення інноваційного типу розвитку господарських систем та стійкого економічного положення підприємств у динамічному ринковому середовищі. Інноваційний менеджмент – це менеджмент переважачої інноваційної спрямованості функціонування й розвитку підприємства.

Соціально-економічні системи в ринкових умовах трансформуються в напрямку інноваційного типу розвитку – особливої різновидності інтенсивного типу розвитку. Ця еволюція об'єктивна, однак вона не здійснюється автоматично, а потребує особливого механізму використання інноваційних факторів.

У цих умовах управління здійснюється не тільки самими інноваціями, а їх створенням, трансформацією та використанням, тобто інноваційними процесами, надаючи цьому відтворювального характеру. Інноваційні процеси об'єктивні, оскільки вони зумовлені логікою розвитку сучасних продуктивних сил, отже, не лише економічними, але й природничо-науковими законами й закономірностями.

Основне стратегічне завдання інноваційного менеджменту – переведення соціально-економічних систем на інноваційний тип розвитку. Виділяють *два основні типи розвитку економіки різних господарських утворень* – екстенсивний та інтенсивний, а також *два змішані типи* – переважно екстенсивний та переважно інтенсивний.

*** Екстенсивний тип розвитку** – це спосіб економічного зростання, досягнення основних цілей за рахунок кількісних факторів розвитку (залучення додаткових ресурсів, створення нових виробництв, цехів, робочих місць) незмінного науково-технічного рівня.

*** Інтенсивний тип розвитку** – спосіб економічного зростання, забезпечуваний використанням факторів більш ефективного

ресурсоспоживання (працівників високої кваліфікації, раціональної організації й посиленої мотивації праці, прогресивної техніки й технології, нових предметів праці та інших).

Типи розвитку господарської системи визначаються перш за все сукупністю переважно використовуваних ресурсних факторів, їх основними можливостями у забезпеченні позитивної економічної динаміки.

Найбільш повна комплексна інтенсифікація виробництва і праці може бути досягнута в тому випадку, коли підвищується ефективність використання всіх видів ресурсів, задіяних у відтворювальних процесах господарських систем, які можна розглядати як основні об'єктивні фактори розвитку. Це так звані *фактори першого порядку*.

Факторами, що формують той чи інший тип розвитку соціально-економічних систем, можна розглядати основні процеси, які забезпечують певний напрямок використання факторів першого порядку. Це інноваційна, науково-технічна, інвестиційна, підприємницька діяльність, менеджмент, в т.ч. інноваційний менеджмент. Ці фактори по їх відношенню до перших факторів можна назвати *факторами другого порядку*.

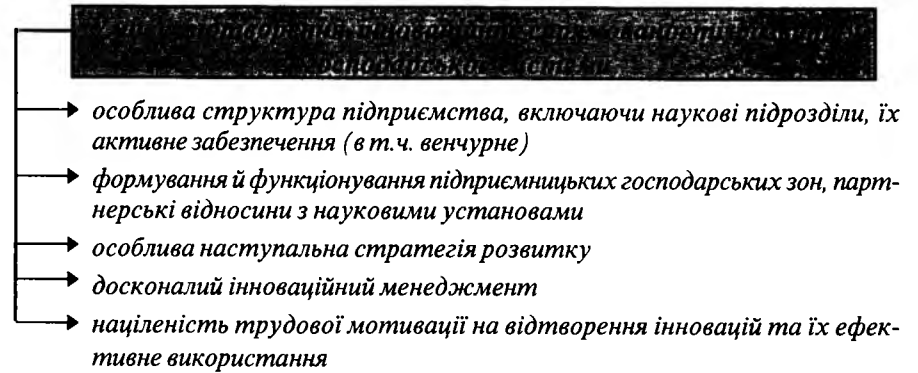
Всі фактори взаємопов'язані, взаємообумовлені та взаємодіючі між собою, тобто вони утворюють систему, в якій кожен фактор виконує строго свою роль, яку ніякий інший повноцінно виконати не може. З цього випливає, що при недорозвинутості чи неповному використанні одного або кількох факторів вся їх сукупність різко знижує ефективність впливу на економічну динаміку господарської системи, її виживання в ринковому середовищі. В цілісній сукупності об'єктивних факторів відбувається періодичне "перегрупування сил", зумовлене логікою науково-технічного прогресу (НТП), цілями і завданнями розвитку економічних систем, можливостями використання тих чи інших ресурсних факторів.

Наука обґрунтувала, а економічна практика підтвердила визначальне значення в сучасних умовах для формування інтенсивного типу розвитку господарських систем таких факторів, як інвестиції: *технічні, технологічні, організаційні, інформаційні* та ін. Їх можна розглядати як інноваційні ресурси.

Інтенсивний тип розвитку господарських систем найбільш адекватний постіндустріальному етапу становлення суспільства, його технологічній базі, сучасному етапу НТП, що характеризується багатьма спеціалістами як *технологічна революція*. Його суть полягає у неперервному переважному використанні для забезпечення інтенсивного типу розвитку господарських систем продуктивних, технологічних та ін. інно-

вацій.

На відміну від інтенсивного, *інноваційний тип розвитку* характеризується не лише переважно використовуваними інноваціями – факторами, але й виготовлюваними інноваційними товарами й послугами, а також сукупністю умов, що гарантують відтворення інноваційної стратегічної спрямованості розвитку господарської системи на постійній основі.



Перехід на інноваційний тип розвитку об'єктивно зумовлений рядом обставин:

**По-перше*, світовий ринок товарів і послуг заповнений. Зайняти в ньому місце можна лише формуючи власну нішу ринку для нового товару.

**По-друге*, конкурентоздатність інноваційного продукту або послуги, технології їх виробництва – важливі складові інтегрованої властивості господарської системи – *економічної стійкості* в умовах невизначеного ринкового середовища.

**По-третє*, інноваційний тип розвитку в найбільшій мірі відповідає наростаючій світовій тенденції індивідуалізації потреб і, отже, споживчих якостей товарів.

**По-четверте*, сучасна конкуренція знаходиться в особливому співвідношенні зі своєю протилежністю – *монополією*. Це співвідношення стає все більш динамічним, що потребує інноваційної стратегії поведінки на ринку і в значній мірі визначає стійкість на ньому господарюючого суб'єкта.

Інноваційний тип розвитку характеризується взаємодією різних стадій єдиного науково-відтворювального циклу: *наука – виробництво – ринок – споживання* в їх логічній послідовності та пропорційному

співвідношенні, генеральною метою якого є задоволення динамічного й постійно зростаючого платоспроможного попиту.

Інноваційний тип розвитку накладає особливий відбиток на менеджмент, його цілі, функції, методи, структуру тощо, формуючи в його складі особливе автономне ядро — інноваційний менеджмент, що спрямовує і регулює всю сукупність інноваційно-інвестиційних процесів у господарській системі для забезпечення складної інтеграції науки, виробництва і ринку.

Інноваційний менеджмент забезпечує поступальний, пропорційний, ефективний розвиток системи, її економічну стійкість і безпеку. При цьому, як показує досвід, зокрема зарубіжний, менеджери зосереджують зусилля на чотирьох пріоритетних напрямках:

⇒ *перетворення техніко-технологічної бази, зокрема, впровадження комплексної механізації й автоматизації виробництва та управління;*

⇒ *формування нового складу персоналу, зокрема, шляхом підвищення кваліфікації й творчої активності працівників;*

⇒ *інноваційне оновлення всіх сфер діяльності, напрямків організації виробництва і праці, складових системи управління;*

⇒ *посилення спрямованості діючої системи мотивації праці на підтримання інноваційної діяльності, інноваційного клімату на підприємстві.*

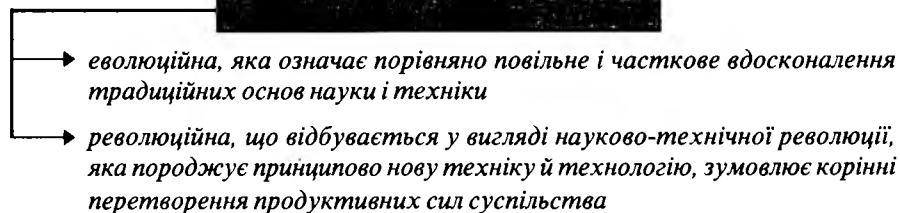
21.2. Здійснення інновацій підприємствами на основі досягнень НТП і НТР

Потенційні можливості здійснення інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності на підприємствах визначаються передовсім науково-технічним прогресом і науково-технічною революцією та їх досягненнями в галузях науки і техніки.

|| *** Науково-технічний прогрес (НТП)** – це неперервний, поступальний, взаємопов'язаний розвиток науки і техніки. У ширшому суттєво-змістовному значенні – це постійний, поступальний процес нагромадження наукових знань, на базі яких забезпечується створення нових і вдосконалення використовуваних компонентів техніко-технологічної бази підприємств (засобів виробництва, технологій), розробка й освоєння нової та вдосконалення виготовлюваної продукції, підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників.

Під впливом зростання й розширення суспільних потреб НТП прискорюється, що дозволяє поставити все більш могутні сили природи та її ресурси на службу людині, суспільству, перетворити виробництво в

технологічний процес цілеспрямованого використання досягнень (надбань) природничих та ін. наук. Неперервність НТП залежить, перш за все, від розвитку фундаментальних досліджень, що відкривають нові властивості й закони природи та суспільства, а також від прикладних досліджень і експериментально-конструкторських розробок, що дозволяють втілити наукові ідеї в нову техніку й технологію.



До **еволюційних форм** НТП належать ⇒ *поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення, модернізація або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки, а до революційних – зміна поколінь техніки й кінцевої продукції, виникнення принципово нових науково-технічних ідей, що відбуваються у вигляді НТР.*

НТР відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засаді новітніх наукових відкриттів і винаходів, що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, на характер трудової діяльності людей.

Тепер з'ясуємо суть інновацій, здійснюваних підприємствами на базі досягнень НТП і НТР.

Innovatio (лат.) – це відновлення, оновлення. Термін “Innovation” перекладається з німецької як новизна, нововведення, інновація. Однак, не можна вважати, що інновація є синонімом нововведення або новизни.

|| *** Новизна (новація)** – це нова продукція (техніка), технологія, що можуть бути кінцевим результатом науково-технічної творчості, реалізації певної ідеї, винаходу; метод, що змінює середовище.

Новизна (новація) стає нововведенням з моменту впровадження її у виробництво, побут, інші сфери життєдіяльності суспільства, тобто з моменту її практичного використання. Багато новацій, не дочекавшись практичного впровадження, морально старіють, втрачають свою но-

визну й комерційну привабливість.

Інновація – це не просто нововведення, а нова функція виробництва, “нова комбінація”. Наприклад, стосовно засобів праці інновація означає іншу їх якість, яка досягається не шляхом дрібних поліпшень старого устаткування, а шляхом розробки, виготовлення й використання у виробництві нового устаткування. Тобто, будь-яка інновація є нововведенням, однак не кожне нововведення є інновацією. Для нововведень, що не є інноваціями, Г. Мени запропонував термін “псевдоінновації”.

Й.А. Шумпетер

П'ять типів інновацій (за Й.А. Шумпетером)

- виготовлення нового продукту або відомого продукту в новій якості;
- впровадження нового методу виробництва;
- освоєння нового ринку збуту;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів;
- проведення реорганізації управління.

Є два підходи до з'ясування сутності поняття “інновація”.

Перший підхід – статичний, згідно якого інновація є *результат* інноваційного процесу у вигляді нової техніки (продукції), технології, нового методу тощо, які реалізуються на ринку. *Другий підхід* – динамічний, згідно якого інновація розглядається як *процес* впровадження (освоєння) нової техніки (продукції), нових технологій, нових методів тощо замість існуючих. Звичайно ж, кінцеві результати цього процесу мають обов'язково комерціалізуватись, тобто реалізуватись на ринку.

Як бачимо, тут використовується статичний підхід до розуміння сут-

Увага!

За міжнародними стандартами інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, за яким здійснюється виготовлення продукції і який, крім того, може комерціалізуватись, чи у вигляді нового методу надання послуг тощо.

ності інновацій. Міжнародними стандартами в інноваційній сфері є так звані Керівництво Фраскати (1963р.) – “Запропонована стандартна практика для обстеження досліджень та експериментальних розробок” і Керівництво Осло (1989р.) – “Міжнародні норми збирання даних про інновації”.

Однак основоположник інноваційної теорії Й.А. Шумпетер розгля-

дав інновації в динаміці, з точки зору динамічного підходу до розуміння їх сутності, тобто:

- як інноваційні процеси (виготовлення нового продукту, а не “новий продукт”;
- впровадження нового методу виробництва, а не “новий метод виробництва”;
- освоєння нового ринку збуту, а не “новий ринок збуту”;
- отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів, а не “нове джерело сировини або напівфабрикатів”;
- проведення реорганізації управління, а не “реорганізоване управління”).

Увага!

На практиці дуже важко розмежувати власне інноваційний процес та його кінцевий результат.

Так, надзвичайно важливим при здійсненні інноваційних процесів є впровадження нововведення на ринок, де споживач оцінить його. Однак у переважній більшості випадків цим інноваційний процес не закінчується. Після комерційного успіху починається дифузія інновацій, тобто широке розповсюдження нововведення на ринку та у сфері виробництва, серед виробників і також на основі купівлі-продажу. Нові виробники в умовах конкурентного середовища вдосконалюють споживчі якості або інші властивості нововведення. Отже, за теорією Шумпетера, формується “пакет інновацій”, і так безперервно.

Досить поширеною в даний час є точка зору, що інновація – це процес, який має комплексний характер, – єдиний у своєму роді процес, що об'єднує **науку, *техніку, *економіку, *підприємництво й *управління*. Враховуючи динамічний підхід Й.А. Шумпетера до розуміння сутності інновацій, логічно приєднатись до цієї точки зору і вважати, що термін “інновація” слід розуміти як “інноваційний процес”.

Ще одним підтвердженням правильності такого розуміння сутності терміну “інновація” є той факт, що цей термін побудований за продуктивною словотвірною моделлю як *віддієслівний іменник*. Значення терміну відображає не лише і не в першу чергу кінцевий стан (результат) процесу; ним, перш за все, позначається сам процес, який і забезпечує одержання кінцевого результату. За аналогічною словотвірною моделлю побудовані поняття: **оптимізація* – вибір найкращого, оптимального варіанту; **презентація* – представлення; **регенерація* –

відтворення, відродження; *реєстрація – складання переліку, внесення в список тощо.

Саме з відмічених вище причин логічно дати таке визначення сутності інновації.

*** Інновація** – це комплексний процес, який включає в себе створення, розробку новизни (новації), забезпечення її практичного впровадження, тобто перетворення на нововведення, та успішну комерціалізацію (виведення на ринок) і широку дифузію (розповсюдження) нововведення на ринку й у сфері виробництва.

Інновація у практичній діяльності інтерпретується як процес перетворення потенційних можливостей НТП та НТР у реальні результати, втілені в нову техніку, нові технології, нові ідеї, організаційно-управлінські методи, інші новації, а пізніше – у нововведення. Останні після виведення на ринок перетворюються та товар та об'єкт широкого розповсюдження як у сфері обігу, так і в сфері виробництва.

Отже, інноваційний процес забезпечує, крім практичного впровадження (практичної реалізації) досягнень НТП, їх успішну комерціалізацію і широке розповсюдження. Цей процес має безперервний характер навіть після впровадження новації, оскільки з комерціалізацією та дифузією новація вдосконалюється, стає більш ефективною, набуває нових споживчих властивостей. Це відкриває для неї нові можливості застосування, нові ринки, а відповідно, і нових споживачів, котрі сприймають даний продукт, технологію або послугу як нові саме для себе.

Й.А. Шумпетер підкреслював комплексність та динамічність системи здійснення інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності. Комплексність цієї системи полягає в тому, що вона об'єднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління, а для її успішного функціонування потрібна спільна робота працівників різних видів діяльності, категорій, професій і спеціальностей – науковців, конструкторів, інженерів, технологів, маркетологів, економістів, робітників тощо. Динамічність системи зумовлена непостійністю, нестабільністю перебігу здійснення інновацій, отже – й інноваційних процесів. В структурі інновацій виділяються життєві цикли їх здійснення, фази циклів. Приведемо короткий розгляд цього.

Основою інноваційного процесу є процес створення і освоєння нового продукту (технології) – науково-інноваційний процес. Він включає ту чи іншу сукупність стадій: ⇒ фундаментальні та прикладні дослідження, ⇒ дослідно-конструкторські, проектні, технологічні розроб-

ки, ⇒ випробовування та промислове освоєння новації. Ці види робіт можуть бути віднесені до “циклу створення” інновації і включаються до складу галузі “наука та наукове обслуговування”. Однак всі вони повинні бути націлені на одержання результату, придатного для практичного використання і отримання прибутків. Тільки за таких умов вони можуть бути віднесені до інноваційної діяльності. Всі вони вимагають певних джерел фінансування, оскільки є “збитковими” – знаходяться нижче лінії беззбитковості (на рис. 21.1. представлено графічну інтерпретацію життєвих циклів створення та реалізації інновації). Тому при побудові інноваційної стратегії розвитку держави для робіт циклу створення інновації повинні передбачатися певні економічні стимули (пільги в системі оподаткування, кредитування, можливості бюджетного фінансування тощо).

Крім науково-інноваційних процесів, до інноваційної діяльності відносяться також діяльність циклу реалізації інновації. Роботи, що належать до даного циклу, є переважно прибутковими (серійне виробництво та його вдосконалення, а також освоєння новації у споживачів через широку рекламну діяльність, застосування різних каналів збуту тощо).

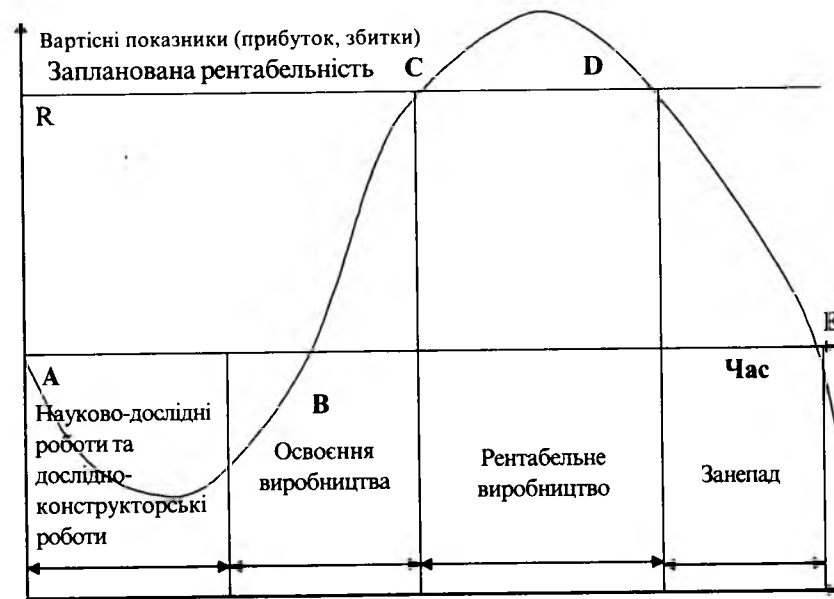


Рис. 21.1. Життєвий цикл інновації.

Прийнято виділяти *чотири фази розвитку інновації*, в залежності від яких необхідно будувати механізм управління інноваційною діяльністю.

Перша фаза – це розробка та освоєння новації, вихід на ринок. Вона включає стадії фундаментальних та прикладних досліджень, конструкторських та технологічних розробок, впровадження новації у виробництво. Ця фаза є виключно збитковою.

Друга фаза – це освоєння та зростання виробництва, досягнення запланованого рівня рентабельності. Збільшуються масштаби виробництва, знижуються видатки та досягається найбільший ефект від впровадження. На даній фазі споживачі відкривають для себе новизну і оцінюють її як споживчу вартість. Максимум новизни для споживачів настає саме на цій фазі, оскільки для цього періоду характерні найшвидші темпи досягнення максимуму виробництва.

Третя фаза – фаза зрілості. Вона характеризується зменшенням темпів зростання виробництва, стабілізацією. Основним напрямком роботи на даній стадії стає вдосконалення продукту, покращання його якісних характеристик, подальша модифікація. На цій стадії різко зростає конкуренція, оскільки відбуваються дифузія та тиражування нововведення. Для того, щоб втриматися на ринку, підприємству потрібно вдосконалювати свій продукт або за рахунок організаційних заходів продовжувати збереження монопольного становища зі своїм продуктом на ринку.

Четверта фаза – фаза занепаду: моральне старіння продукту. Попит падає, нововведення стає неконкурентноспроможним і витискається іншими новаціями. Тому ще до наступлення даної фази необхідно підготувати і вивести на рівень прибутковості чергову новацію. Оптимальним слід вважати освоєння замінюючого нового продукту (технології) саме в той час, коли попереднє нововведення знаходиться ще на стадії зрілості (рис. 21.2).

Максимальне зростання прибутку досягається на стадії початку виробництва за рахунок монопольно високої ціни на ринку. Ціна переважає збитки (видатки), пов'язані з розробкою продукту. Після безприбуткової реалізації (низький обсяг продажів) крива прибутків різко сягає вгору, випереджаючи обсяги продажу. Насичення ринку призводить до зниження норми прибутковості. Однак за рахунок великих обсягів продажу підприємство почуває себе на ринку ще впевнено.

Падіння прибутковості спостерігатиметься дуже різко, якщо не пра-

цювати над створенням нових модифікацій продукту, які необхідно випустити на ринок ще на третій стадії (фазі зрілості при максимальному обсязі продажу). Можна також продовжити життєвий цикл інновації, якщо активно працювати в маркетинговій сфері, підтримуючи попит на дану продукцію шляхом зниження цін, через рекламу або інші канали збуту. Однак маркетингові заходи без проведення науково-дослідних робіт з покращення продукції даного параметричного ряду, без розробки та освоєння нових видів продукції носять тимчасовий характер, що слід передбачати при побудові інноваційної та маркетингової стратегій.

Враховуючи, що інноваційні підприємства, які самостійно розробляють і реалізують новий продукт, повинні постійно працювати над його вдосконаленням і нести відповідні збитки по кожному новому продукту,

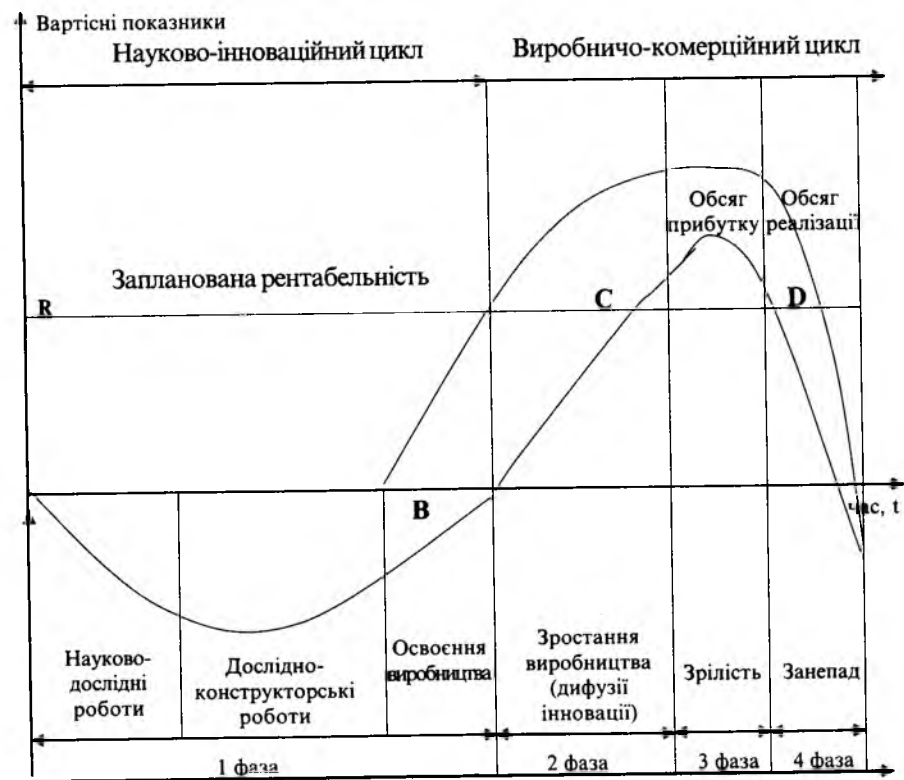


Рис. 21.2. Структура інноваційного процесу.

норма їх прибутків буде суттєво нижче, ніж на підприємствах, що займаються тільки реалізацією нововведень.

Тому саме підприємства повного інноваційного життєвого циклу товару повинні отримувати пільги з оподаткування прибутку. Адже саме такі інновації, що пов'язані з *розробкою (створенням) та впровадженням* нововведення, характеризуються тривалим циклом протікання, високим рівнем невизначеності та ризику, особливим механізмом ринкової реалізації. З отриманням пільг вони будуть поставлені в однакові умови з виробничими і торгівельними підприємствами стосовно прибутковості.

21.3. Класифікація інновацій

Існує багато напрямків класифікації інновацій, кожний з яких у великій мірі визначається його призначенням та ознаками, прийнятими за класифікаційні.

В залежності від призначення (сфери використання) інновацій в їх складі виділяються:

↳ *техніко-технологічні інновації* – нові продукти, технології, джерела енергії, конструкційні матеріали, технологічне устаткування тощо;

↳ *організаційні інновації* – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств, удосконалення організаційної структури керуючої й керованої підсистеми підприємств, удосконалення організації праці та організації використання всіх видів ресурсів на підприємствах;

↳ *управлінські інновації* – удосконалення управління підприємствами шляхом більш ефективного виконання управлінських функцій, поліпшення використання методів управління та ін. складових системи менеджменту підприємства;

↳ *соціальні інновації* – різні форми активізації людського чинника, включаючи професійну підготовку й підвищення кваліфікації персоналу, перш за все керівників усіх рівнів; мотиваційні та ін. методи забезпечення творчої активності працівників; гуманізацію умов та постійне підтримання високого рівня безпеки праці; охорону здоров'я працівників та охорону довкілля; створення комфортних умов трудового життя для працівників;

↳ *юридичні інновації* – нові та змінені закони, різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

Між названими видами інновацій існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні інновації зумовлюють, перш за все, відповідні організаційні інновації, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємства (економічних нововведень). Зокрема, створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи підрозділів з гнучкими виробничими системами.

Увага!

Технічні, організаційні та управлінські інновації неодмінно ведуть до відчутних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах (до соціальних інновацій), а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює їх розв'язання за допомогою нових економічних рішень.

Зрештою, усі інновації на підприємствах, які забезпечують динамічний розвиток і невинне підвищення ефективності виробництва, мають спиратись на юридичні підвалини, відповідні нормативно-законодавчі акти (тобто юридичні інновації) – інакше вони не справлятимуть належного впливу на масштаби і строки досягнення соціально-економічних цілей діяльності підприємств.

Тому треба позитивно оцінювати активізацію законотворчих процесів в Україні (активізацію юридичних інновацій), які сприяють скорішому переходу до соціально-орієнтованих ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

Деякі економісти пропонують виділити окремо в класифікації так звані *інфраструктурні інновації* – інновації, що виникають в інфраструктурних галузях: транспорті, зв'язку, інституційних формах поєднання науки і виробництва, освіти та ін. сферах діяльності.

Слід зауважити, що виділення окремої групи інфраструктурних інновацій пов'язане з їх значущістю в сучасному світі. За своїм економічним змістом ці інновації можуть бути віднесені до всіх трьох попередніх видів, залежно від предмету інновації – структури (лат. *Infra* – під, тобто “інфраструктурні” – підструктурні). В іноземних країнах більшість інфраструктурних інновацій пов'язано з програмним забезпеченням комп'ютерів та систем, з транспортними організаційно-управлінськими інно-

ваціями. Так, в процесі конкуренції “Люфтганзи” з автотранспортом в Німеччині в салонах літаків створено комп’ютерні салони з ІНТЕРНЕТ. Це дає можливість під час польоту працювати і підтримувати зв’язок зі своєю фірмою. З введенням City – експресів на більшості залізничних ліній дану проблему було розв’язано аналогічно, коли в 1995 році створили німецьку телекомунікаційну фірму “Deutschen Bahn AG”. Вона об’єднала більш як 300 тисяч учасників мережею ІНТЕРНЕТ, для чого було прокладено 11 тис. км. телекомунікаційного кабелю, що дозволяє під час рейсу зв’язуватись зі своїми партнерами. Ці акції було проведено після того, як було встановлено: щоденними пасажирами є більш як 10 млн. осіб, які відлучені на цей час від корисної праці.

До інфраструктурних інновацій належать також нововведення в системі вузівської освіти студентів технічних спеціальностей – майбутніх інноваторів; управлінської освіти керівників середньої та вищої ланки управління, які навчаються методам роботи в умовах ринкової економіки тощо.

Досить обґрунтованою і переконливою є класифікація інновацій за трьома визначальними ознаками:

⇒ *За типом* – продуктові, технологічні, сировинні, організаційні, збутові та інфраструктурні.

⇒ *За новизною місця впровадження* – нова галузь (нове виробництво), існуюча галузь (існуюче виробництво).

⇒ *За інноваційною функцією* – базові, поліпшуючі та псевдоінновації.

Діючі міжнародні норми збирання даних про інновації розповсюджуються тільки на *технологічні інновації*, тобто охоплюють нові продукти і процеси, а також їх суттєві технологічні удосконалення. Вони базуються на рекомендаціях, прийнятих в Осло в 1992 р. (Керівництво Осло).

Керівництво Осло виділяє в складі *технологічних інновацій*:

↳ *Інновації, спрямовані на створення нових видів продукції* – це комерціалізація продукції, що пройшла технологічні вдосконалення різного ступеня. Під технологічними вдосконаленнями при цьому розуміються зміни в конструкторсько-технологічних характеристиках продукції, в результаті чого споживач отримує можливість задовольняти як нові, так і традиційні потреби, але вже на суттєво вищому рівні. Склад такої продукції визначається відповідно до ступеня технологічних вдосконалень: принципово нові вироби (радикальні продуктові інновації); вироби вдосконалені (інкрементальні або поліпшуючі продуктові інновації); вироби, що створені з використанням нових або значно вдосконалених методів виробництва (інша інноваційна продукція).

↳ *Інновації, спрямовані на створення нових процесів*, які мають місце у випадку зміни технології виробництва певного виду продукції, у випадку створення нового технологічного обладнання і нових засобів технологічного оснащення (технологічні інновації). До цієї групи включаються інновації, які стосуються виробничих, енергозабезпечуючих, транспортних та інших процесів, що протікають на підприємстві.

Отже, згідно Керівництва Осло, з п’яти типів інновацій (за Шумпетером) *два перші* (виготовлення нового продукту або відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва) віднесені до технологічних.

Що стосується *третього типу інновацій* (за Шумпетером) (освоєння нового ринку збуту), то збутова діяльність належить до маркетингової, яка, в свою чергу, відноситься до функції управління. Це дає підстави перегрупувати цей тип інновацій і віднести їх до організаційно-управлінських.

Четвертий тип інновацій (за Шумпетером) (отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів), якщо це конкретна науково-дослідна робота, здійснювана для отримання нових прогресивних матеріалів, може вважатись розробкою нового продукту. Якщо ж це пошук нових постачальників, то слід вважати його організаційною діяльністю, і віднести до організаційно-управлінських інновацій.

П’ятий тип інновацій (за Шумпетером) (проведення реорганізації управління), безсумнівно, відноситься до організаційно-управлінських.

Підґрунтям для сучасних класифікацій інновацій є результати їх дослідження Й.А. Шумпетером та його послідовниками. Однак з метою побудови ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності в Україні в умовах її інтегрування в світову економіку та з урахуванням міжнародних вимог до інновацій, слід класифікувати інновації у вітчизняних умовах таким чином:

⇒ *За типом* – продуктові, технологічні, організаційно – управлінські та інфраструктурні.

⇒ *За інноваційною функцією та ступенем новизни* – базові, покращуючі та псевдоінновації.

⇒ *За значенням наслідків та охопленням частки ринку* – локальні; регіональні (галузеві); державного значення; міжнародного значення.

Перший напрямок приведеної вище класифікації інновацій (за типом) був охарактеризований вище. Розглянемо другий напрямок цієї класифікації інновацій – за інноваційною функцією та ступенем новизни.

Базові (радикальні) інновації – це принципово нові інновації, а по-

кращуючі (інкрементальні) інновації – це поліпшення якості відомих інновацій. Стосовно продуктивних інновацій базові – це принципово нові виробниці, а покращуючі – це відомі виробниці нової якості. Продуктивні інновації названі Й.А. Шумпетером “виготовленням нового продукту або відомого продукту в новій якості”.

Дещо затрудняє правильне розуміння суті базових продуктивних інновацій віднесення Й.А. Шумпетером до них “виготовлення нового продукту в новій якості”. При поверховому сприйнятті цього положення його можна зрозуміти як “виготовлення відомого продукту нової якості”. Мав місце й неправильний переклад з німецької мови, на якій писав свої наукові праці Й.А. Шумпетер, першого з п’яти виділених ним типів інновацій, що був дослівно таким: “Виготовлення нового продукту або відомого продукту нової якості” відмічені помилки спотворюють правильне розуміння суті базових та покращуючих інновацій.

Адже “відомий продукт в новій якості” – це радикальна, а не інкрементальна продуктивна інновація. Як приклад, може бути наведений персональний комп’ютер (базова інновація), що замінив велику електронно-обчислювальну техніку при виконанні обчислювальних робіт. Вдосконалення якісних характеристик персонального комп’ютера (інкрементальна продуктивна інновація) – це збільшення обсягів пам’яті, швидкодії тощо – тобто перехід до більш сучасних його моделей (від IBM-386 до IBM-486, а потім до Pentium і т.ін.). Дана інновація – покращуюча.

Використання персонального комп’ютера з периферією в якості поліграфічного обладнання для виконання текстових і друкарських робіт – це радикальна продуктивна інновація, що належить до базових. У даному випадку комп’ютер замінює друкарську техніку, поліграфічне обладнання. Це свого роду переворот в організації поліграфічної справи.

Переворотом в кіноринку було використання комп’ютерної техніки для створення візуальних анімаційних кіно ефектів, а також комп’ютерних ігор. Виникла нова галузь кіно, що конкурує з художнім фільмом. З моменту її виникнення (в 1993р. Джеймс Камерон разом з партнерами створив фірму “Digital Domain”, що розробляла для кіновиробництва спеціальні візуальні комп’ютерні ефекти) до моменту всесвітнього визнання пройшло тільки три роки. Зараз ця фірма відома як одна з провідних в галузі візуальних ефектів, а також виробництва електронних та комп’ютерних іграшок. В ній працюють понад 350 робітників яких добре оплачується художників, дизайнерів, інженерів і техніків. Дана інновація започаткувала нову сферу діяльності, якої раніше взагалі не було. Її названо “Cultural Products Industry” (суміш Голівуду і Силіконової долини). Дана галузь має великий успіх у споживачів, великі перспективи розвитку. Це теж базова інновація, коли комп’ютерна техніка використовується в новій якості.

** Отже, одна базова інновація викликала до життя пакет базових інновацій, кожна з яких в подальшому вдосконалюється, покращується і призводить до нових базових і покращуючих інновацій в різних галузях економіки.*

Нагадаємо, що Шумпетер та його послідовники особливо підкреслювали необхідність державної підтримки базових інновацій через “доповнення до глобального регулювання” шляхом участі держави в

здійсненні проектів нововведень з метою компенсації ризику. Тобто по базових інноваціях держава повинна брати на себе частину ризику, що відбивається у частково безповоротному фінансуванні інноваційних проектів. Стосовно покращуючих інновацій їх судження не є такими категоричними. Головна ж теоретична проблема – як пояснити недостатність базових інновацій – полягає перш за все в традиційному ствердженні:

“Ключ до вирішення економічних проблем слід шукати в недостатньому рівні інвестиційної діяльності. Розв’язати дану ситуацію можна тільки за умов фінансової допомоги держави”.

Дж. М. Кейнс

** Псевдоінновації – це такі нововведення, які лише здаються інноваціями (зовні виглядають як інновації), насправді ж не будучи ними.*

Наприклад, сьогодні організаційним нововведенням є повернення до обслуговування громадського транспорту кондукторами, як це було тридцять років тому. Дійсно, сьогодні це дає користь міському бюджету, однак дане нововведення не є інновацією. Воно тільки гальмує кінцеве вирішення проблеми організації оплати громадських пасажирських перевезень. Інновацією стало б запровадження нової системи оплати транспортних послуг. Це може бути, наприклад, впровадження транспортно-податку й звільнення пасажирів від оплати проїзду. Можливе і впровадження досвіду зарубіжних країн, коли на зупинках встановлюються електронні системи контролю. На талоні пробивається дата й точний час компостування і талон є дійсним для всіх видів транспорту протягом такої кількості годин, як це вирішують муніципальні органи влади.

Суть інновацій, які виділяються за значенням їх наслідків та охоплення частки ринку, зрозуміла з самих їх назв (**локальні*; **регіональні чи галузеві*; **державного й міжнародного значення*) і не потребує з’ясування.

Уточнення поняття інновацій та їх типів допоможе більш детально підійти до розробки стратегії інноваційного розвитку України, і, зокрема, до пошуку нових джерел фінансування інноваційних проектів.

Типізація інновацій за вищевказаними ознаками дозволить *⇒* обрати правильну стратегію розвитку підприємства-інноватора, яка залежить від домінуючого типу інновацій; *⇒* побудувати економічні механізми та організаційні форми управління (що є наслідком обрання стратегії); *⇒* моделювати поведінку підприємства щодо реалізації своєї інноваційної продукції на ринку.

21.4. Реінжиніринг як важливий напрямок інноваційної діяльності на підприємстві

Однією з найбільш ефективних інновацій в управлінській справі за останні роки став *реінжиніринг*. Зараз він вже широко використовується в різних країнах світу. Сучасний менеджмент не може мати іншої основи, ніж пошук і активне використання нових **форм, *методів, *прийомів, *сфер бізнесу*, оскільки колишні підходи себе вже не виправдовують. Безсумнівний пріоритет серед подібних інструментів має сьогодні реінжиніринг. Його методи взяті на озброєння провідними компаніями світу.

Як відомо, бізнес-планування передбачає початкове проектування бізнесу, або, іншими словами, початкове проектування розвитку ділової одиниці. Надалі підприємство також потребує неперервного проектування. Необхідність постійного удосконалення зумовлює підхід до бізнесу як до процесу. Можна сказати, що процес бізнесу – це множина кроків, які здійснює фірма від одного стану до іншого.

Зараз надзвичайно популярним у проектування ділових процесів став *реінжиніринг бізнесу*. Засновником теорії реінжинірингу вважають *М. Хаммера*, який у співавторстві з *Дж. Чимпі* випустив книгу: *“Реінжиніринг корпорації: маніфест для революції в бізнесі”*.

“Реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальна зміна рішень про ділові процеси з метою досягнення покращень у критично важливих показниках діяльності, таких як витрати, якість, обслуговування”.

М. Хаммер, Дж. Чимпі

Отже, реінжиніринг звичайно представляють як фундаментальне переосмислення і радикальну перебудову бізнесу з метою поліпшення таких важливих показників, як **вартість продукції, *якість продукції, *рівень сервісу, *фінансовий стан фірми, *маркетинг, *побудова інформаційних систем* та ін.

**Реінжиніринг – це перебудова (перепроєктування) ділових процесів для досягнення радикального (стрибокподібного) поліпшення діяльності фірми.*

Реінжинірингу притаманні такі основні властивості:

⇒ відмова від застарілих правил і підходів та початок ділового процесу ніби з “чистого листа”. Це дозволяє подолати негативний вплив застарілих господарських догм, які давно склались;

⇒ нехтування діючими системами, структурами і процедурами та ради-

кальна зміна способів господарської діяльності – якщо неможливо переробити своє ділове середовище, то можна переробити свій бізнес;

⇒ забезпечення значних змін показників діяльності (вони на порядок відрізняються від попередніх).

Невеликі зміни потребують від фірми підлаштування, вмілого пристосування існуючих господарських інструментів. Отже, якщо справи фірми погіршилися незначно, їй не потрібен реінжиніринг. Він необхідний у випадках потреби в дуже суттєвих покращеннях.

Реінжиніринг застосовується в трьох основних ситуаціях:

По-перше, в умовах, коли фірма знаходиться в стані глибокої кризи. Ця криза може виражатись у явно неконкурентному (дуже високому) рівні витрат на виробництво, різкому зниженні попиту на продукцію фірми і т.п.

По-друге, в умовах, коли сучасне (поточне) положення фірми може бути визнано задовільним, однак прогнози її діяльності є несприятливими (невтішними). Фірма зіштовхується з небажаними для себе тенденціями у сфері конкурентноспроможності, прибутковості, рівня попиту на продукцію і т.д. Тут фірма реагує на негативні зміни факторів впливу, поки вони не набули ще фатального для неї характеру.

По-третє, реалізацією можливостей реінжинірингу займаються благополучні, швидкозростаючі та агресивні організації. Їх завдання полягає у прискореному нарощуванні відриву від найближчих конкурентів і створенні унікальних конкурентних переваг. Застосування реінжинірингу в цій ситуації є кращим варіантом ведення бізнесу. Багато компаній вважають, що знайшли найкращу модель бізнесу, в якій не варто щонебудь суттєво змінювати. З часом подібний підхід приводить до того, що конкуренти доганяють і переганяють такі фірми, а самі ці компанії все гірше адаптуються до попиту і ринкової кон'юнктури в цілому.

Процес реінжинірингу базується на двох основних поняттях: “модель бізнесу фірми” і “майбутній образ фірми”.

Модель – це образ – умовний або мислимий (створюваний думкою) – певного об'єкта (іншої об'єктивної реальності), використовуваний як його (цього об'єкта або іншої об'єктивної реальності) заступника чи представника. Модель може мати форму зображення, опису, схеми, креслення, графіка, плану і т.п. В будь-якому випадку модель – це спрощений образ оригіналу, який відображає головні його риси і не враховує другорядні деталі.

** Модель бізнесу фірми – це образ (представлення) основних господарських процесів фірми, взятих у їх взаємодії з діловим середовищем фірми.*

До складових моделі бізнесу рекомендують залучати такі господарські процеси, які безпосередньо пов'язані з генеруванням і одержанням доходів. Моделі бізнесу дозволяють встановити характеристики господарських процесів ділової одиниці та необхідність їх перебудови – реінжинірингу.

- формується *бажаний* (необхідний з точки зору майбутнього виживання і розвитку) *образ фірми*. Формування майбутнього образу відбувається в рамках розробки стратегії фірми, її основних орієнтирів та способів їх досягнення
- створюється *модель реального або існуючого бізнесу фірми*. Цей етап називають ретроспективним або зворотним реінжинірингом. Здійснюється докладне вивчення основних операцій, господарських процесів компанії, оцінюється їх ефективність. Визначаються процеси, які потребують корінної перебудови
- розробляється *модель нового бізнесу*. Здійснюється перепроєктування діючого бізнесу – прямий реінжиніринг. Для створення моделі нового бізнесу здійснюється наступне:
 - * перебудовуються господарські процеси, які цього потребують;
 - * формуються нові трудові функції персоналу. Переробляються посадові інструкції, розробляється ефективна система мотивації праці персоналу, організуються робочі групи, колективи працівників, розробляються програми підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників;
 - * створюються інформаційні системи, необхідні для здійснення реінжинірингу. Необхідний для реінжиніринга рівень інформаційного забезпечення передбачає, що інформація повинна бути доступна кожному учаснику проекту реінжинірингу в будь-якій точці фірми;
 - * тестування моделі нового бізнесу, тобто її попереднє застосування в обмеженому масштабі.
- *впровадження моделі нового бізнесу в господарську реальність фірми*. Всі елементи нової моделі бізнесу втілюються у практику роботи. Тут важливим є вміле стикування і перехід від старих господарських процесів до нових так, щоб виконавці процесів не відчували трудового дискомфорту, а тим більше не переживали стану робочого стресу. Еластичність переходу значною мірою зумовлюється ступенем ретельності здійснення підготовчих робіт

В реінжинірингу виділяють дві суттєво відмінні його різновидності:

⇒ *кризовий реінжиніринг*, де мова йде про вирішення вкрай складних проблем підприємства, коли справи пішли зовсім погано і потрібен комплекс заходів, який дозволив би виправити ситуацію, вивести орган-

ізацію з того важкого, кризового стану, в який вона потрапила;

⇒ *реінжиніринг розвитку*, який застосовується коли справи підприємства йдуть в цілому непогано, однак погіршилась динаміка розвитку, стали випереджати конкуренти.

Кризовий реінжиніринг порівнюють із постановкою діагнозу важко хворого та його екстремим лікуванням, включаючи найбільш радикальні методи. *Реінжиніринг розвитку* уподобляють оздоровленню та напрацюванню м'язів для наступного потужного наступу.

При сучасному стані вітчизняної економіки дуже актуальним є кризовий реінжиніринг. Однак головний потенціал цього управлінського інструменту – служити основним фактором успішного і стабільного розвитку, що робить його важливим у антикризовому менеджменті. Одна із найважливіших переваг реінжинірингу – здатність сприяти швидким змінам у бізнесі, які забезпечують не лише виживання, але й можливість успішної роботи підприємства.

Постійні зміни в технології, а також ситуації на ринку змушують підприємства, які прагнуть вижити і зберегти конкурентноспроможність, перебудувати свою стратегію, свою діяльність, свій бізнес. Тому реінжиніринг став елементом повсякденного життя багатьох підприємств. З усіх інструментів менеджменту спеціалісти вважають сьогодні найбільш ефективним саме реінжиніринг. М. Хаммер вважає його революцією, яка перетворює конструювання бізнесу в інженерну діяльність.

Практика переконує, що корінне удосконалення всієї діяльності на ринку є основою господарського оздоровлення. Це необхідно і для підприємств, становище яких виглядає достатньо надійним (непохитним). Добре налагоджений бізнес являє собою комплекс взаємопов'язаних процесів, які забезпечують необхідну поточну доходність бізнесу і перспективи його розвитку. Основним показником оцінки ефективності ринкової діяльності підприємства є нарощування прибутку від вкладення капіталу за конкретний період часу. Тому будь-які управлінські інновації, звичайно, націлені на підвищення ефективності бізнес-процесів і потребують вкладання капіталу. Звідси рішення приймаються з урахуванням намічуваних фінансових результатів, термінів, можливих ризиків та досягнення передбачуваної ефективності інвестицій.

Використовуються різні методи підвищення ефективності бізнес-процесів: реструктуризація, перебудова, реінжиніринг.

|| * *Реструктуризація* – це послідовне поліпшення діяльності фірми, при якому має місце мінімальний ризик інвестора та відносно низький рівень інвестицій.

*** При перебудові виявляються малоефективні процеси, яких прагнуть позбутись, а нововведення впроваджуються лише тоді, коли вони вписуються в існуючу організацію і технології підприємства.**

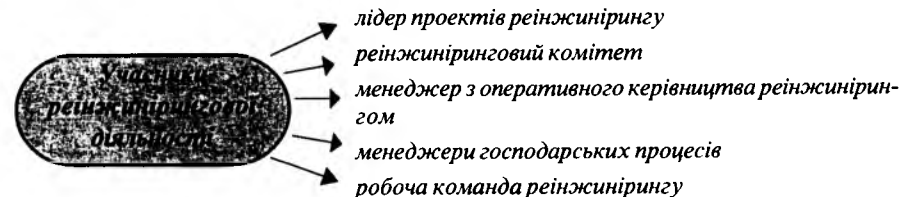
*** Реінжиніринг характерний радикальними перетвореннями в існуючих технологіях та організаційних структурах. Він пов'язаний з переходом на якісно новий рівень бізнесу. Обсяг інвестицій і ступінь ризику в цьому випадку набагато вищі.**

Багато вітчизняних підприємств вже в даний час вдаються до реінжинірингу. Цей управлінський інструмент зарекомендував себе важливим засобом різкого поліпшення результатів діяльності підприємства. Ключовим його моментом є перетворення основних бізнес-процесів та всіх пов'язаних з ними організаційних структур, технології, методів роботи, формування нової інфраструктури і корпоративної культури.

Головне, що реінжиніринг має своєю метою *удосконалення функціонування всієї фірми*, націлене на скорочення затрат і підвищення ефективності підприємства в цілому або його основних ланок, причому наголос робиться на вдосконалення виробничого процесу. Велика увага приділяється також перебудові бізнес-процесів, спрямованій на якісне поліпшення останніх. Нарешті, коли підприємство знаходиться у дуже важких (кризових) умовах, реінжиніринг може бути націлений на корінні зміни бізнесу.

Як свідчить практика, реінжиніринг доцільно починати з пробного проекту в тій сфері діяльності, у якій він може принести належний (значний) успіх. Керівництво фірми на основі цього пробного проекту може оцінити можливі результати застосування реінжинірингу в інших сферах діяльності організації. Реалізація проектів прогресивних змін бізнесу фірми приводить до суттєвих змін і в методах його організації. Тому першочергового значення набуває управління процесом змін. Тут недопустимі зайва поспішність, недостатнє фінансування або нездатність врахувати внутрішній опір змінам. Серйозною проблемою при впровадженні проекту може бути негативне відношення до нововведень з боку персоналу підприємства, на якому проводяться структурні зміни. Це пов'язано з дестабілізацією усталених, які стали звичними, форм взаємовідносин в колективі. Воно зумовлюється також непевністю багатьох працівників в успішному результаті перетворень, у своїй здатності адаптуватись до нових вимог.

Наполегливу роботу, спрямовану на подолання цього опору, повинні вести працівники підприємства, безпосередньо зайняті реінжиніринго-



вою діяльністю (безпосередні учасники реінжинірингової діяльності). Перше місце серед них займає *лідер проектів реінжинірингу* – один із менеджерів вищого рівня управління підприємства, який очолює реінжинірингову діяльність. Крім виконання організаційних обов'язків, він відповідає за ідеологічне обґрунтування проекту реінжинірингу, створення загального духу новаторства, ентузіазму та відповідальності.

Другий учасник – *реінжиніринговий комітет*, що складається із членів керівництва вищої ланки фірми, лідера реінжинірингу, менеджерів процесів (функціональних ділянок підприємства). Він здійснює функції спостереження, узгодження цілей і стратегій реінжинірингу, узгодження інтересів різних робочих команд та вирішення конфліктних ситуацій між ними. У випадку відсутності на фірмі такого комітету його функції виконує лідер реінжинірингу.

Особливе місце займає менеджер, що здійснює оперативне *керівництво реінжинірингом* бізнесу в цілому. Часто він є помічником лідера реінжинірингу. Найважливіші з функцій виконуваних ним, – це розробка методик та інструментів реінжинірингу, навчання та координація роботи з реінжинірингу менеджерів процесів, надання допомоги в організації робочих команд з реінжинірингу.

Менеджери господарських процесів – це лінійні, а значно частіше функціональні керівники підприємства. Менеджер процесу формує команду для прогресивної зміни керованого ним господарського процесу і забезпечує необхідні умови для успішної роботи команди. Також він здійснює функції спостереження і контролю за роботою команди. Таким чином, менеджер процесу є своєрідним замовником реінжинірингу даного процесу.

Робоча команда реінжинірингу – це група працівників підприємства, а також зовнішні учасники (консультанти, розробники), які й здійснюють безпосередню роботу з реінжинірингу конкретного господарського процесу.

Дуже важливим для процесу управління змінами є оцінка готовності до них організації та розробка плану їх впровадження. Повинні бути чітко

визначені ролі працівників, які є учасниками процесу змін. Ініціатори перетворень повинні мати повноваження для прийняття рішень про зміни і втілення цих змін у життя. Дуже важлива і роль людей, які не мають формальної влади в організації, однак можуть використати свій вплив у колективі для ініціювання процесу прогресивних змін.

У процесі реінжинірингу появляється можливість досягнення швидкого успіху при мінімальному залученні ресурсів. Важливо цю можливість прискореними темпами реалізувати. Для перевірки ефективності нових господарських процесів (бізнес-процесів), передбачених у розроблюваних реінжинірингових проектах, як переконує практика, потрібна реалізація (здійснення) пробних (пілотних) проектів. Реалізація (практичне впровадження) таких проектів повинно здійснюватись з допомогою команди спеціалістів, у яку повинні входити:

- *лідер проектів реінжинірингу (один з керівників організації);*
- *групи по проектуванню кожного процесу, який підлягає реінжинірингу;*
- *групи впровадження, які можуть об'єднуватись із групами проектування;*
- *спостережний комітет, необхідний для забезпечення належної роботи по впровадженню і максимального сприяння впровадженню, який складається з авторитетних представників організації і зовнішніх консультантів.*

Відмітимо головне. В умовах кризового стану підприємства (стану, що є близьким або прирівнюваним до нього) найважливіше її завдання – шляхом здійснення комплексної програми реінжинірингу, яка забезпечує якісне удосконалення основних господарських процесів (основних бізнес-процесів) з одночасним впровадженням нових інформаційних технологій, добитись модернізації та суттєвого підвищення ефективності бізнесу.

Удосконалення бізнес-процесів потребує максимального використання якісно нових можливостей, що надаються сучасними інформаційними технологіями. Це передбачає відхід від застарілих правил, принципів, що збереглися у виробничо-господарській діяльності підприємства, і освоєння зовсім нових принципів, котрі відповідають вимогам сучасного бізнесу. Об'єктами прикладення програм реінжинірингу стають як бізнес-процеси корпоративного управління, так і управління структурними підрозділами фірми.

Завдання реінжинірингу включають об'єднання інформаційних ресурсів структурних підрозділів підприємства і створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління, яка функціонує в реальному масштабі часу, базується на об'єктивних даних про фінансові

та матеріальні потоки в усіх сферах господарської діяльності фірми, забезпечує можливість гнучкого реагування на зміну ринкової ситуації.

Створення інтегрованої корпоративної інформаційної системи управління повинно забезпечити для керівництва підприємства можливість одержання у будь-який час (при виникненні потреби у цьому) об'єктивної картини роботи всіх підрозділів, яка повинна бути "прозорою" зверху-вниз до будь-якого структурного його підрозділу.

Інтегрована корпоративна інформаційна система управління повинна забезпечувати такі нові можливості, для ведення найважливіших бізнес-процесів:

- ⇒ *щоденний огляд фінансового стану підприємства;*
- ⇒ *постійний контроль фінансових взаємовідносин з дебіторами і кредиторами;*
- ⇒ *автоматизація ведення бухгалтерського обліку та складання бухгалтерської звітності;*
- ⇒ *планування, нормування, оперативний і поточний контроль витрат на виробництво;*
- ⇒ *планування та постійний контроль виконання бюджету (балансу доходів і видатків) фірми.*

Отже, на основі висвітленого вище можна зробити висновок, що успішна реалізація програм реінжинірингу передбачає:

- 1) послідовну підготовку і проведення заходів з розробки удосконалених моделей бізнес-процесів;
- 2) ініціювання та здійснення (практичну реалізацію) пілотних (пробних) проектів з наступним подальшим удосконаленням та оптимізацією бізнес-процесів на основі результатів впровадження пілотних проектів;
- 3) базування програм реінжинірингу на використанні сучасних інформаційних технологій (засобів телекомунікації, систем електронних конференцій, інтегрованих баз даних, об'єднаних комп'ютерних мереж, експертних систем, електронних імітаційних моделей, інших сучасних інформаційних технологій).

Резюме

① З інноваційним розвитком підприємств пов'язані такі найважливіші поняття, як інновації, інноваційна діяльність, інноваційний процес, новизна (новація), наукова й науково-технічна діяльність, науково-відтворювальні процеси, науково-технічна й інноваційна політика, інноваційний менеджмент. Характеристика інноваційного типу розвитку базується на харак-

теристиці двох типів розвитку економіки господарських систем – екстенсивного та інтенсивного. У сучасних умовах існує об'єктивна необхідність переходу підприємств та інших суб'єктів господарювання на інноваційний тип розвитку.

- ② НТП, який здійснюється в двох формах, визначає (забезпечує) потенційні можливості для інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності на підприємствах. Існує тісний взаємозв'язок новацій, нововведень та інновацій, здійснюваних підприємствами на базі досягнень НТП і НТР. Є два підходи до розуміння сутності інновацій – статистичний та динамічний. Причому більш правильним, більш обгрунтованим з науково-методичної точки зору є динамічний підхід.
- ③ Існує багато напрямків класифікації інновацій. Серед них важливе місце посідає класифікація інновацій в залежності від їх призначення (сфери використання). Інновації, що виділяються за цією ознакою, тісно взаємопов'язані між собою. Досить важливою, обгрунтованою й переконливою є класифікація інновацій за трьома визначальними ознаками – за типом, новизною місця впровадження, інноваційною функцією. Діючі міжнародні норми збирання даних про інновації розповсюджуються тільки на технологічні інновації. Вони носять назву "Керівництво Осло" і виділяють в складі технологічних інновацій нові продукти і процеси, а також їх удосконалення.
- ④ Однією з найбільш ефективних інновацій в управлінській сфері за останні роки став реінжиніринг. Завдяки трьом своїм основним властивостям він забезпечує корінну перебудову ділових процесів (бізнес-процесів) для досягнення радикального поліпшення діяльності підприємства. Реінжиніринг застосовується в трьох основних ситуаціях, а практично здійснюється в чотири етапи. Залежно від характеру конкретної ситуації, може застосовуватись кризовий реінжиніринг або реінжиніринг розвитку. Реінжиніринг суттєво відрізняється від таких методів підвищення ефективності бізнес-процесів, як їх реструктуризація та перебудова.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Який зв'язок між інноваціями, інноваційними процесами, та інноваційною діяльністю на підприємствах?
2. В чому суть наукової й науково-технічної діяльності, та який зв'язок цих видів діяльності з інноваційною діяльністю?
3. Назвіть три типи розвитку економіки виробничих (господарських) систем і дайте характеристику кожного з них.
4. Чим зумовлена об'єктивна необхідність забезпечення інноваційного типу розвитку економіки підприємств у сучасних умовах?

5. Що таке НТП і в яких двох формах він здійснюється? Охарактеризуйте кожну з цих форм та обгрунтуйте об'єктивну обумовленість здійснення НТП у двох формах.

6. Чому потенційні можливості здійснення інновацій, інноваційних процесів та інноваційної діяльності на підприємствах забезпечуються НТП і НТР, а також науково-технічною та інноваційною політикою держави?

7. Які 5 типів інновацій виділив основоположник інноваційної теорії Й.А.Шумпетер? Як розглядав інновації Шумпетер: у статичній, чи в динамічній?

8. Як класифікуються інновації за трьома найважливішими й тісно взаємопов'язаними ознаками – за типом, за інноваційною функцією та ступенем новизни, за значенням наслідків та охопленням частки ринку?

9. Що таке реінжиніринг? Чому реінжиніринг є однією з найбільш ефективних інновацій в управлінській сфері?

10. У яких трьох основних ситуаціях застосовується реінжиніринг та в які чотири етапи він проводиться?



Завдання, вправи, тести

1. Найважливіші засоби забезпечення інноваційного розвитку підприємств:

- а) планування, організація і мотивація інноваційного розвитку, контроль за інноваційним розвитком підприємства,
- б) науково-технічна діяльність, інновації, інноваційні процеси та інноваційна діяльність;
- в) освоєння виробництва новачків та удосконалення виготовленої продукції; удосконалення техніко-технологічної бази виробництва; удосконалення організації виробництва, праці й управління.

2. Три основні типи розвитку економіки підприємств та інших виробничих систем:

- а) екстенсивний, інтенсивний, інноваційний;
- б) адміністративно-застійний, перервно-екстенсивний, переважно інтенсивний;
- в) адміністративно-командний, багатоукладний, ринковий.

3. Форми здійснення НТП:

- а) фундаментальні й пошукові наукові дослідження;
- б) фундаментальні й прикладні наукові дослідження;
- в) еволюційна й революційна.

4. Послідовність здійснення інновацій на підприємстві:

- а) науково-дослідна, й конструкторсько-технологічна підготовка інновації;

- б) новизна, нововведення, інновація;
- в) планування інновації; здійснення розробки й впровадження інновації; комерціалізація й дифузія інновації.

5. Розгляд інновацій основоположником інноваційної теорії Й.А.Шумпетером:

- а) в динаміці (як процес);
- б) у статичі (як кінцевий результат);
- в) в якості дискретних, періодично здійснюваних заходів.

6. Класифікація інновацій в залежності від призначення (сфери використання):

- а) техніко-технологічні; організаційні; управлінські; соціальні; юридичні;
- б) продуктові; нових способів виробництва; організаційні; управлінські; соціальні; юридичні;
- в) техніко-технологічні; організаційно-управлінські; соціальні; маркетингові; постачальницько-збутові; юридичні.

7. Класифікація інновацій за трьома визначальними взаємопов'язаними ознаками:

- а) за галузю науки й техніки; за інноваційною функцією й ступенем новизни; за значенням наслідків та охопленням частки ринку;
- б) за типом; за науково-відтворювальною функцією; за значенням наслідків та охопленням частки ринку;
- в) за типом; за інноваційною функцією й ступенем новизни; за значенням наслідків та охопленням частки ринку.

8. Класифікація інновацій за інноваційною функцією й ступенем новизни:

- а) базові (радикальні); покращуючі (інкрементальні); псевдо інновації;
- б) здійснювані на основі відкриттів; здійснювані на основі рацпропозицій; здійснювані на основі новацій запропонованих спеціалістами;
- в) здійснювані на основі винаходів; здійснювані на основі відкриттів; здійснювані за рахунок зміни назв, торговельних марок і ринків збуту товарів.

9. Основні ситуації, в яких застосовується реінжиніринг:

- а) кризовий стан підприємства; очікування (прогнозування) проблем, навіть кризового стану діяльності підприємства в майбутньому періоді; підтримання успішної діяльності та досягнення значного відриву від найближчих конкурентів;
- б) здійснення реконструкції підприємства; очікуване (прогнозоване) погіршення роботи чи навіть кризовий стан у майбутньому періоді; розширення підприємства;
- в) забезпечення виходу підприємства на міжнародний ринок; підтримання й нарощування успішної роботи; диверсифікація виробництва підприємства.

10. Дві суттєво відмінні різновидності реінжинірингу:

- а) реінжиніринг реконструкції та реінжиніринг технічного переозброєння підприємства;
- б) реінжиніринг базових інновацій та реінжиніринг покращуючих інновацій;
- в) кризовий реінжиніринг;

ОБНОВЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ Й ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

- 22.1. Інноваційне оновлення продукції підприємства.
- 22.2. Ринкова орієнтація розробки нового продукту.
- 22.3. Техніко-технологічна база підприємств та її постійне удосконалення.
- 22.4. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства.

Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ сутність нового продукту і чотири його категорії, зміст забезпечення тісної співпраці підрозділів апарату управління підприємством, найбільш причетних до розробки нової продукції;
- ☞ значення і послідовність стадій ринково-орієнтованої розробки нової продукції;
- ☞ сутність та компоненти техніко-технологічної бази (ТТБ) підприємства, основні напрямки її удосконалення в умовах сучасної НТР;
- ☞ особливості оновлення ТТБ шляхом проведення реконструкції підприємства та його технічного переозброєння.
- ☞ розрізняти й характеризувати кожен з чотирьох основних категорій нової продукції, що виготовляється підприємствами;
- ☞ пояснювати значення ринково орієнтованої розробки нової продукції та коротко характеризувати стадії її здійснення;
- ☞ з'ясувати сутність ТТБ підприємства і давати ґрунтовну характеристику її компонентів, розкривати зміст і давати вичерпну характеристику основних напрямків удосконалення ТТБ підприємства у сучасних умовах;
- ☞ обґрунтувати важливість і давати вичерпну характеристику

оновлення ТТБ шляхом проведення технічного переозброєння підприємства та проведення реконструкції підприємства.

• новий продукт	технологічна компоненти
• категорії нового продукту	• виробнича система машин, яка є основною складовою технічної компоненти ТТБ підприємства
• інноваційний клімат на підприємстві	• механізація і автоматизація виробництва, які є генеральними напрямками удосконалення ТТБ підприємства
• принципи здійснення інноваційної діяльності на підприємстві	• гнучке автоматичне виробництво (ГАВ)
• інтегровані групи розробників нової продукції	• гнучка автоматична виробнича система (ГАВС)
• ринкова орієнтація розробки нового продукту	• технічне переозброєння й реконструкція підприємства
• стадії ринково спрямованої розробки нового продукту	
• принципи забезпечення успішного функціонування інтегрованих груп розробників нової продукції	
• техніко-технологічна база (ТТБ) підприємства та її технічна й	

22.1. Інноваційне оновлення продукції підприємства

Успіх будь-якої фірми визначається можливістю виведення на ринок її нових продуктів. В умовах мінливих смаків споживачів, неперервного технічного прогресу і тиску конкурентів компанії не повинні задовольнятися успішним збутом виготовлених продуктів: необхідно постійно створювати нові продукти і підтримувати інноваційний клімат фірми.

Розробка нового продукту завжди пов'язана з тим чи іншим ступенем ризику. Не дивлячись на велику частку невдач при виведенні на ринок нової продукції, важливий не процент провалів, а число успішних виведень і підтримання інноваційного духу в цілому.

Щоб краще зрозуміти концепцію розробки нового продукту, доцільно згадати різницю між винаходом та інновацією.

* **Винахід** – це пропозиція нових технічних рішень, ідей чи методів.

* **Інновація** являє собою комерціалізацію винаходу в процесі

виведення його на ринок. Не всі країни, що є успішними в галузі винаходів, настільки ж успішні в інноваціях.

Наприклад, Великобританія – батьківщина великої кількості відомих винаходів, серед яких: *паровий двигун, *пароплав, *локомотив, *парова турбіна, *електронагрівач, *гідравлічний прес, *цемент, *телеграф, *стетоскоп, *гумові шини, *велосипед, *телебачення, *комп'ютер, *електронна лампа, *радар, *целулоїд, *судно на повітряній подушці, *реактивний двигун. Однак в галузі інновацій Великобританія значно відстала від США і Японії, які успішно просувають неоригінальні продукти на ринок, одночасно знаходячи способи їх поліпшення. Класичний приклад – ефективний маркетинг існуючих технологій при виведенні на світовий ринок кишенькових плеєрів Sony Walkman, за якими немає винаходів і фундаментальної новизни. Слід розрізняти власне винаходи від уміння їх патентувати. Судна на повітряній подушці, як стверджують, були оригінальною радянською розробкою, однак можливість реєстрації винаходу була втрачена.

Що таке новий продукт? Деякі нові продукти, що суттєво відрізняються від уже існуючих, можуть докорінно змінити ринок і конкурентне середовище. Так, кишеньковий калькулятор створив новий ринок, повністю витіснивши логарифмічну лінійку. Інша крайність – певний шампунь, який теж є новим продуктом, однак відрізняється від інших шампунів лише торговою маркою, запахом, упаковкою і кольором.

- **Заміна існуючого продукту.** В цю категорію потрапляє біля 45% продуктів, що виходять на ринок. Сюди відносять модернізовані та удосконалені продукти, які до цього виготовлялись і поставлялись на ринок (наприклад, автомобіль Ford Mondeo, випущений замість автомобіля Sierra), існуючі продукти, виведені на нові сегменти ринку, а також з більш низькою собівартістю за рахунок зміни їх складу чи конструкції, що дозволяє формі знижувати виробничі витрати.
- **Доповнення до наявного асортименту.** На цю категорію припадає біля 25% нових продуктів, які з'являються на ринку і додаються виробниками до асортименту, який уже випускається.
- **Новий асортимент продукції.** До цієї категорії відносяться біля 20% всіх нових продуктів, що поступають на ринок, виготовлені у відповідності до стратегії підвищення конкурентоздатності фірми.
- **Зовсім новий продукт.** До цієї категорії відноситься всього біля 10% нових продуктів, що створюють цілком нові ринки збуту в результаті високої споживчої цінності цих продуктів, наприклад: факс-апарат, відеоманітофон, відеокамера.

Належність нового продукту до тієї чи іншої категорії визначає співвідношення між рівнем ризику і очікуваної винагороди при його випуску на ринок. Найбільшому ризику підлягає фірма, що випускає зовсім нову продукцію, оскільки в таких випадках реакція споживачів звичайно важко

передбачувана. Поки продукт не попаде на ринок, споживачеві достатньо важко оцінити його реальні переваги, тому маркетингові дослідження, що прогнозують попит, часто дають ненадійні результати. Визнання продукту ринком звичайно вимагає часу.

Наприклад, початкові маркетингові дослідження прогнозували відсутність попиту на кишенькові плеєри *Sony Walkman*, виходячи з передумови, що більшість людей не захоче з'являтися із навушниками в громадських місцях. Опинившись на ринку, ці плеєри, однак, поступово завоювали визнання молодіжних груп, яким сподобалось слухати музику в поїзді, автобусі (іншому виді транспорту) або на прогулянці.

На другому полюсі нових товарів знаходиться продукт, що доповнює існуючий асортимент, випуск якого не є особливо ризикованим, однак і не дає, як правило, відчутного прибутку.

Увага! *Здатність підприємства забезпечувати інноваційне оновлення виготовлюваної ним продукції та ефективну розробку нових виробів значною мірою залежить від інноваційного клімату, що склався на підприємстві.*

Для формування й підтримування керівництвом сприятливого інноваційного клімату на підприємстві важливим є дотримання ним принципів, які стосуються інноваційної діяльності. Найосновніші з цих принципів формулюються таким чином:

⇒ підтвердження слів про необхідність інноваційної діяльності виділенням ресурсів, необхідних для її здійснення.

⇒ надання співробітникам часу для роботи над ідеями, проблемами, винаходами, результати якої мають шанс бути втіленими в інноваціях.

⇒ доступність керівників для працівників, що займаються науково-технічною та інноваційною діяльністю.

⇒ терпимість керівництва до невдач у сферах науково-технічної творчості та інноваційної діяльності.

⇒ щедро винагорода за успіхи в науково-технічній творчості (за науково-технічні ідеї, рацпропозиції, винаходи тощо) та в інноваційній діяльності.

⇒ утримання керівників від необгрунтованої відмови працівникові у підтримці його ідеї, пропозиції, новачії і т.п., якщо він звертається за такою підтримкою.

⇒ повсякденна підтримка й опіка інноваційної діяльності з боку керівництва та вживання керівництвом заходів, спрямованих на розширення, удосконалення й підвищення результативності цієї діяльності.

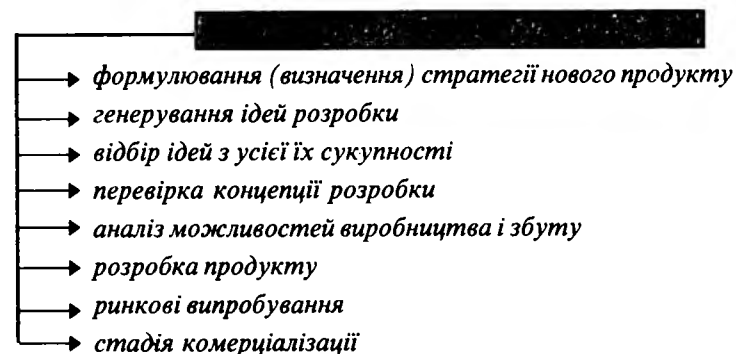
Важливим засобом забезпечення (в разі потреби в цьому) успішного інноваційного оновлення продукції є ефективна організація розробки нових продуктів, яка включає:

- формування груп, безпосередньо зайнятих розробкою;
- призначення керівників, відповідальних за розробку, виробництво і реалізацію нового продукту;
- забезпечення тісної координації діяльності підрозділів апарату управління підприємством, найбільш причетних до розробки нових продуктів.

22.2. Ринкова орієнтація розробки нового продукту

Розробка нового продукту – процес високоартісний, ризикований і довготривалий. Наприклад, розробка нової системи для гоління *Sensor* фірмою *Gillete* тривала більше 10 років, при цьому затрати на неї склали більше 100 млн. фунтів стерлінгів.

Ринкова орієнтація розробки нового продукту дозволяє скоротити затрати коштів і часу на розробку, а також пов'язаний з нею ризик. Ринково спрямована розробка нового продукту складається із восьми стадій.



Названі тут стадії мають неоднакову тривалість: одні є короткотривалими, а інші довготривалими.

*** Стратегія нового продукту** – це визначення керівництвом підприємства незадоволених потреб, незаповнених ніш ринку або потреб, які доцільно сформувані, що утворюють ту сферу, стосовно якої й слід вести генерування ідей розробки нового продукту.

Саме формуванням стратегії керівництво підприємства визначає

найбільш загальні орієнтири для працівників, зайнятих розробкою нової продукції, які потрібні їм для успішного здійснення цієї діяльності.

Так, стратегія фірми Mars по створенню нових продуктів ініціювала розробку нових сортів морозива, ринковий попит і висока ціна на які зумовлювались ідентичністю їх товарних марок із широковідомими товарними марками іншої продукції даної фірми, наприклад, такими, як Twix і Milky Way

*** Генерування ідей** – це своєрідний пошук можливостей створення нового продукту. Йому повинне передувати чітке визначення цілей генерування – збільшення частки ринку підприємства, зростання обсягу продажу тощо.

Відповідно до визначених цілей генеруються ідеї щодо розробки оригінального, модифікації існуючого товару чи імітації товару конкурента. Джерелами ідей розробки нового товару можуть бути покупці, вчені, конкуренти, торговий персонал, менеджери.

Особливо важливими джерелами ідей розробки нових продуктів є провідні споживачі – організації-новатори, які раніше ніж інші користувачі продукції відчують потребу в її удосконаленні.

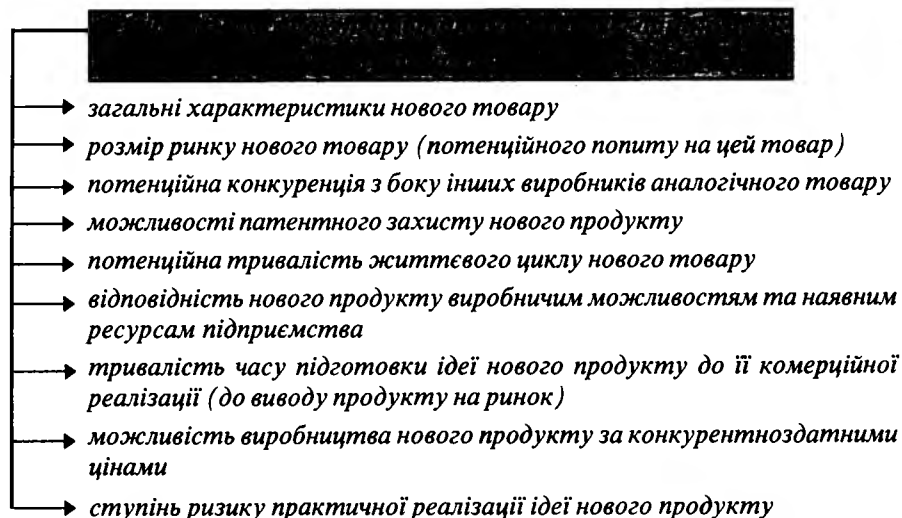
Важливою базою генерування ідей розробки нового продукту є прагнення значно знизити ціну існуючого продукту. Наприклад, фірми Sony і IVS поставили перед собою завдання сконструювати відеомагнітофони, які коштували 25000 фунтів стерлінгів, таким чином, щоб їх ціна не перевищувала 300 фунтів стерлінгів.

Надзвичайно важливим джерелом ідей розробки нових продуктів є маркетингові дослідження, які забезпечують зворотній зв'язок споживачів із виробниками продукції. Наприклад, успішна оригінальна ідея настільних струменевих принтерів Desk-Jet фірми Hewlett Packard зародилась в результаті проведення маркетингового дослідження, яке виявило, що користувачі персональних комп'ютерів бажали б мати відносно повільно діючий принтер, якщо б він наближався по якості до лазерного принтера, однак був би принаймні вдвічі дешевшим.

*** Метою відбору ідей розробки нового продукту** є вилучення із загальної їх сукупності усіх непридатних для практичної реалізації. На цьому етапі, в першу чергу, здійснюється відсіювання тих ідей, які явно не відповідають найближчим і довготерміновим цілям компанії, її технічному рівню, фінансовим і ресурсним можливостям.

Важливим засобом відбору ідей нової продукції є формування системи характеристик-показників, за якими має здійснюватись оцінка кожної з

ідей. Ця система може включати велику кількість характеристик-показників.



Увага!

Кожній із характеристик при цьому виставляється бальна оцінка, а в разі потреби встановлюється її коефіцієнт вагомості.

На етапі відбору або фільтрації ідей повинна бути визначена можливість патентного захисту нового продукту. Патентами забезпечується захист інтересів виробника нового продукту на ринку. Класичним у цьому розумінні вважається захист своїх прав винахідником телефону О. Белом, який отримав патент у 1876 р., а в наступному 1877 р. – додатковий патент на ряд деталей телефонного апарату. Він вів 600 судових справ проти конкурентів і програв лише 5 – усі інші порушники патентів Бела змушені були припинити свою діяльність.

Фірми, як правило, не обмежуються одним-єдиним патентом на винахід, що є базовим для створення даного продукту, а формують блок патентів, так звану “парасольку”, яка стримує проникнення конкурентів у сферу техніки, де ця фірма є лідером. Так, “Дженерал електрик” оточила свої 3 патенти на електричні лампи, заповнені інертним газом, блоком із 524 інших патентів, а базовий патент фірми “Полярроїд” на моментальну фотографію закритий майже 1000 патентів у США та близько 2000 патентів за кордоном.

Фірма Texas Instruments при відборі нових напівпровідникових продуктів фокусувала основну увагу на їх фінансових і ринкових характеристиках. Зокрема, щоб витримати такий відбір, ідея нового продукту повинна була забезпечити темп зростання збуту продукції з рентабельністю, не меншою 15%, причому, конструкція продукту повинна забезпечувати низькі затрати на його виробництво та високу споживчу якість.

Відбір ідей розробки нового продукту може здійснюватись шляхом експертної оцінки кожної з них членами комітету (або іншого органу чи структурного підрозділу) підприємства з розробки нового продукту.

*** Перевірка концепції розробки нового товару зводиться до того, щоб подати її споживачеві (довести до споживача), привернути увагу споживача до нового товару, вселити у нього бажання (спокусити його) до купівлі нового товару.**

Слід розрізняти ідею товару як можливість його виробництва та позиції на ринку і концепцію товару, що являє собою версію перетворення ідеї в конкретний товар, призначений для споживача. Споживачі, природно, купують не ідею, а товар. Через це при розробці концепції нового товару слід дати відповідь на такі питання: хто буде споживачем товару? яку користь матимуть покупці товару при його використанні? який характер носить споживання товару (короткострокове, довгострокове, повторюваність купівлі тощо)?

Концепція нового товару може бути подана як у фізичному (зразок товару), так і в символічному вигляді (рисунок чи словесний опис).

До концепції, що виноситься на суд покупців, може бути запропонований такий перелік питань:

- 1) Чи чітка концепція для розуміння?
- 2) Чи вважаєте Ви, що концепція викликає довіру?
- 3) Чи бачите Ви переваги цього товару порівняно з товарами, які пропонують конкуренти?
- 4) Купите Ви цей товар?
- 5) Маєте Ви намір замінити товар, який у Вас є, на цей товар?
- 6) Чи дійсно цей товар задовольняє Ваші потреби?
- 7) Які удосконалення різноманітних властивостей цього товару Ви можете запропонувати?
- 8) Як часто Ви купуватимете цей товар?
- 9) Чи влаштовує Вас ціна, що може бути встановлена на цей товар?

Часто питання про намір купити товар є ключовим у прийнятті рішення про те, що цей товар витримав перевірку концепції. Так, в галузях, що виготовляють бакалію і предмети туалету, виробники для винесення рішення про позитивний результат перевірки концепції нового продукту часто використовують критерій, що понад 70% респондентів заявили про свій намір (своє бажання) купити цей продукт.

Перевірка концепції дозволяє порівняно недорогим способом дізнатись про оцінку споживачами нового товару (їх думку про новий товар), і на цій основі прийняти рішення: або про початок високоякісної програми

розробки нового продукту, або ж про відкидання ще на старті ідеї її концепції нового продукту як таких, що себе не виправдовують.

*** Аналіз можливостей виробництва і збуту нового продукту здійснюється шляхом розрахунку виробничої потужності підприємства з випуску саме цього продукту та рівня використання цієї потужності.**

Аналіз можливостей збуту (продажу) нового продукту базується на оцінці його цільового ринку (визначенні розмірів ринку даного продукту), тобто на розрахунку контингенту покупців продукту та оцінці купівлі його останніми. При цьому треба дослідити максимум і мінімум можливого продажу та оцінити ступінь ризику виводу на ринок нового продукту.

Методи оцінки можливого продажу нового продукту значною мірою залежать від характеру його купівель: *одноразові, нечасті, часті*.

Так, для товарів, що їх купують порівняно рідко (автомобілі, інші товари тривалого користування), після певного насичення ринку і зменшення кількості покупців, які один раз уже купили цей товар, виникає попит, зумовлений необхідністю його заміни. Це слід враховувати при прогнозуванні продажу таких товарів. Для цього доцільно дослідити середню довговічність товару, що використовується. Якщо вона не дуже тривала і слід очікувати продажу, пов'язаного із заміщенням товару, то треба враховувати й інші фактори, що впливають на повторну купівлю – наявні кошти у покупців, ціни на товари конкурентів, проценти за кредит тощо.

Для товарів, які купують часто (наприклад, продовольчі) слід прогнозувати зростання чисельності покупців і повторний продаж. В принципі, повторний продаж можна попередньо оцінювати так, як і при одноразових купівлях, оскільки повторна купівля здійснюється одразу після першого придбання товару.

Після оцінки можливого продажу слід дати оцінку очікуваних витрат виробництва і прибутку від продажу для нового товару. Для цього потрібно провести розрахунок (попередній) затрат на виготовлення й ціни одиниці нового товару.

На цій стадії корисно передбачити і проаналізувати можливі відхилення від попередньо розрахованих затрат на виготовлення й ціни одиниці нового виробу та їх вплив на прибуток від його реалізації, а в кінцевому рахунку – на економічну доцільність проекту.

Увага!

Якщо в результаті аналізу можливостей виробництва й збуту нового продукту виявляється, що концепція його розробки є економічно доцільною та комерційно спроможною, то наступна стадія – розробка, ринкові випробування й комерціалізація продукту.

*** На стадії розробки нового продукту концепція нового продукту переходить у його розробку. Йдеться про розробку конструкції, технологію виготовлення, рецептуру продукту, за якими буде здійснюватись його майбутнє виготовлення.**

Ефективне здійснення розробки нового продукту забезпечується створенням багатoproфільної групи, зосередженої на забезпеченні виведення цього продукту на ринок. Відомо шість найважливіших принципів забезпечення успішного функціонування таких груп.

* **Завдання.** Керівництво фірми чітко формулює завдання розробки нового продукту (завдання проекту).

* **Організація проекту.** Формується група різнопрофільних спеціалістів, призначається авторитетний керівник групи (керівник проекту), виділяються лідери групи (лідери проекту).

* **План проекту.** Керівник проекту і лідери групи складають робочий план і визначають цілі проекту. На основі виконання плану, досягнення цілей здійснюється оцінка роботи керівника, лідерів та інших виконавців проекту.

* **Керівництво проектом.** Керівник проекту й лідери не лише керують членами групи, але й забезпечують просування продукту з однієї стадії розробки в іншу. Вони спілкуються з усіма причетними до виконання проекту як всередині підприємства, так і поза його межами, а також із споживачами і дистриб'юторами, забезпечуючи постійний контакт групи з цільовим ринком.

* **Відповідальність.** Керівник проекту несе всю повноту відповідальності за його виконання. Лідери (провідні спеціалісти) несуть відповідальність за загальний успіх проекту і за власну конкретну ділянку роботи.

* **Участь адміністрації підприємства.** Дуже сприяє успішній роботі над проектом участь в ній члена адміністрації підприємства, який здійснює зв'язок між керівником проекту і вищим керівництвом підприємства.

Об'єднання у проектній групі висококваліфікованих різнопрофільних спеціалістів дозволяє прискорити й здешевити розробку нового продукту.

|| * **Ринкові випробування нового продукту** – це випуск на ринок обмеженої кількості нового продукту для оцінки реакції споживачів. Існують два способи ринкових випробувань: імітаційні випробування і пробний збут.

Імітаційні ринкові випробування створюють подібність реальної ринкової ситуації, коли група (сукупність) покупців купує нові товари, пропоновані виробником, що проводить маркетингові дослідження. Покупцям дають журнали, в які просять записувати свої зауваження, по-

бажання, пропозиції щодо підвищення якості нових товарів; в них може бути розміщена і реклама нових товарів. Ключовими результатами випробувань є: *проникнення* – частка покупців даного цільового ринку, які купили новий продукт хоча б один раз; *повторна купівля* – частка покупців, які здійснили дві й більше купівель нового продукту. Якщо *проникнення* велике, а *повторна купівля* мала, то в покупців з'ясовують, чому вони не прийняли продукт, чим він їм не сподобався.

Імітаційні випробування корисні на попередньому етапі ринкових випробувань, дозволяючи виявити проблеми, наприклад, пакування або складу, (рецептури чи комплектування) продукту, які можуть бути вирішені до початку проведення пробного збуту. Крім того, такі випробування дозволяють виключити (не допустити до пробного збуту) продукти, які не витримали порівняння з аналогічною продукцією конкурентів.

Пробний збут – це виведення нового продукту на ринок в одному або кількох географічних регіонах, репрезентативних для наміченого цільового ринку збуту продукту. Вибираються міста й інші населені пункти, де продаватимуть новий продукт в існуючій збутовій мережі нарівні з конкуруючою продукцією. При цьому використовують ті ж засоби стимулювання збуту, що й при виведенні нового продукту на весь національний ринок, а споживачі повинні вибирати пропонований продукт з усієї багатоманітності існуючих конкурентних продуктів, як вони це будуть робити в умовах повномасштабного продажу продукту на національному ринку. Пробний збут більш наближений до реальності, ніж імітаційні випробування, тому дозволяє одержати більш точні оцінки *проникнення* й *повторної купівлі*. Уявно поширюючи результати пробного збуту на весь національний ринок, можна спрогнозувати стан справ із повномасштабною реалізацією нового продукту.

|| * **Стадія комерціалізації розробки нового продукту** включає: а) розробку стратегії комерціалізації нового продукту; б) конкретні варіанти стратегії заміщення існуючого продукту; в) комерціалізацію технології виготовлення нового продукту.

Розробка стратегії комерціалізації нового продукту заснована на правильному виборі цільового ринку, тобто на розумінні, де і з чим саме буде конкурувати новий продукт, а також на розробці маркетингової стратегії, яка забезпечує реалізацію конкурентної переваги.

Стратегія заміщення існуючого продукту забезпечує виведення нового продукту на ринок шляхом заміни ним продукту, що перебуває на стадії спаду свого життєвого циклу й користується низьким попитом

у споживачів. Вивчення стратегій маркетингу виявило такі найважливіші напрямки реалізації стратегії заміщення, основані на різних комбінаціях змін самого продукту і маркетингових заходах (наприклад, заходах, спрямованих на зміну цільового ринку).

“Косметичний ремонт”, тобто невеликі зміни продукту при відсутності змін або незначних змінах маркетингових заходів чи цільового ринку. “Косметичному ремонту” часто піддаються протягом свого життєвого циклу автомобілі в результаті додавання якихось модних дрібниць. Японські фірми постійно вносять невеликі зміни у свої побутові електронні прилади (відеомагнітофони і відеокамери), щоб забезпечувати їх більшу привабливість для ринку.

Непомітна зміна технології – така зміна технології (без зміни маркетингових заходів), якої не рекламують і до якої не привертають увагу споживачів.

Перепродаж продукції без її зміни (переробки) – це зміна назви, ціни, способів просування, пакування і мережі збуту продукту без зміни його самого. Це має місце, наприклад, коли не розкуповуваний раніше дезодорант починає успішно продаватись після заміни його пакування, ціни, назви, більш потужної реклами.

Повторний випуск на ринок – це зміна як самого продукту, так і маркетингових заходів з його реалізації. Повторні випуски на ринок характерні для автомобільної промисловості, де кожні 4-5 років модель автомобіля замінюється більш досконалою її версією.

Помітна зміна технології – суттєва зміна технології виготовлення продукції, яка супроводжується широкою кампанією по її просуванню, а також зміною інших маркетингових заходів, спрямованих на стимулювання збуту і підвищення інформованості покупців про зміну технології.

Невідчутна зміна позиціонування – коли основний продукт зберігається (залишається незмінним), однак змінюються маркетингові заходи з його реалізації та цільові споживачі продукту.

Відчутна зміна позиціонування – коли змінюють як продукт, так і його цільовий ринок (цільових споживачів).

Нео-інновації – це фундаментальна зміна технології виготовлення продукту, супроводжувана зміною цільового ринку продукту й маркетингових заходів по його реалізації.

22.3. Техніко-технологічна база підприємств та її постійне удосконалення

Потенційна виробнича спроможність підприємства (тобто здатність забезпечувати випуск певного обсягу продукції належної якості за одиницю часу), мірилом якої є його виробнича потужність, вирішальним чинном залежить від наявної у нього техніко-технологічної бази.

*** Техніко-технологічна база (ТТБ) підприємства виробничої сфери економіки – це впорядкована система найбільш активних компонентів**

належних йому основних виробничих фондів (машин і обладнання й транспортних засобів, тобто виробничої техніки) та використовувана технологія виготовлення продукції, які інтегровані в технологічний спосіб виробництва продукції в рамках окремих виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

Отже, технічна компонента ТТБ підприємства є лише частиною його ОВФ (виробничого апарату), однак найбільш активною їх частиною. До складу цієї компоненти входять лише ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій.

Увага!

Основна складова технічної компоненти ТТБ, утворена такою групою ОВФ, як “машини й обладнання”, носить назву “виробнича система машин підприємства”.

Оскільки виробнича система машин (ВСМ) є основною складовою технічної компоненти ТТБ підприємства, то в основі належного формування ТТБ лежить раціональна побудова ВСМ і постійне її удосконалення на основі використання досягнень НТП. В зв’язку з цим, необхідно хоча б коротко охарактеризувати ВСМ підприємства.

“Система машин як економічна категорія – це найбільш завершена форма розвитку техніки, що характеризується кількісною і якісною сукупністю функціонально взаємозв’язаних і співвідносних по техніко-економічних параметрах засобів праці, які діють в рамках замкнутого технологічного способу виробництва і мають властивості цілісності та стійкості”.

С.М. Ямпольський

Отже, ВСМ підприємства складається з окремих елементів, якими виступають верстати, апарати, агрегати та ін. види знарядь праці. Однак не будь-яка сукупність знарядь праці утворює ВСМ підприємства.

Елементами ВСМ, *по-перше*, повинні бути різномірні, але доповнюючі одна одну робочі машини. *По-друге*, окремі робочі машини, що входять у ВСМ, взаємозв’язані і взаємодіють між собою по реалізації цільової функції системи, тобто, по здійсненню системою необхідної обробки предметів праці з метою перетворення їх у продукти (складові продуктів), призначені для задоволення суспільних потреб. ВСМ передбачає, *по-третє*, співвідносність окремих її елементів, тобто дотримання необхідних співвідношень між окремими робочими машинами (кількісних співвідношень, а також співвідношень по техніко-експлуатаційних параметрах). *По-четверте*, ВСМ повинна бути цілісною, інтегративною, тобто мати властивості, відмінні від властивостей окремих елементів,

з яких вона складається, і від механічної суми властивостей всіх елементів. Найявність в упорядкованій сукупності знарядь праці (робочих машин) всіх перерахованих вище властивостей свідчить про те, що вона утворює ВСМ, здатну стійко функціонувати в часі й у просторі.

ВСМ підприємства, як і будь-якій іншій системі, властива структура. Первинним структурним елементом ВСМ є кожне окремо взяте *знаряддя праці* (окрема робоча машина або одиниця технологічного обладнання), що входить у її склад. Однак переважна більшість знарядь праці, що утворюють ВСМ, функціонують не поодиноці, а в складі груп взаємозамінюваного обладнання (ГВО), які складають первинну ланку цієї системи. Суть ГВО достатньо зрозуміла з самої їх назви. Знаряддя праці (одиниці технологічного обладнання), об'єднані в ГВО, повністю замінюють одне одного (одна одну) при виконанні технологічних операцій, закріплених за ГВО, з обробки на них програми випуску продукції, що впливає з виробничої програми підприємства. ГВО є первинними ланками ВСМ підприємства, оскільки вони не складаються з яких-небудь більш дрібних ланок цієї системи (ланок нижчого порядку).

Структурними ланками ВСМ підприємства є її *підсистеми* і *технологічні лінії*. Останні утворюються виключно ГВО. Підсистеми ВСМ підприємства утворюються ГВО і технологічними лініями. Окремі підсистеми машин у ВСМ підприємства розрізняються в залежності від виробничих підрозділів, в межах яких вони функціонують. Так, можна говорити про підсистеми машин: *виробничих дільниць та інших прирівняних до них виробничих підрозділів основного виробництва; основних цехів; блоків (груп) цехів окремих стадій або фаз основного виробництва* (наприклад, заготівельних цехів, обробних цехів, складальних цехів).

Для забезпечення раціонального формування основної складової технічної компоненти ТТБ підприємства – його ВСМ, необхідно раціонально сформувати кожну з первинних ланок і підсистем цієї системи, які були названі й охарактеризовані вище.

Другою компонентою ТТБ підприємства є її *технологічна складова* – технологія (або технології) виготовлення підприємством його основної продукції. Технологія є засобом перетворення виробничих ресурсів, що поступають на “входи” підприємства як виробничої системи, у кінцеві результати його діяльності, якими є готова основна продукція (продукція кінцевого споживання). Знаряддя і засоби праці та предмети праці правомірно розглядати як компоненти технології. Однак найбільш

значимим компонентом є процес, за допомогою якого матеріали та інші виробничі ресурси перетворюються у готову продукцію.

|| * У сучасній літературі прийнято давати визначення *технології* як процесу зміни виробничих ресурсів у потрібному напрямку з метою перетворення їх у готову основну продукцію підприємства.

У визначенні ТТБ відмічається, що її технічна й технологічна компоненти інтегруються в технологічний спосіб виробництва продукції в межах всього підприємства і окремих його підрозділів. Відповідно до трьох етапів розвитку виробничої техніки, що є основною складовою технічної компоненти ТТБ, розрізняють три технологічні способи виробництва:

1. *оснований на ручній праці;*
2. *оснований на машинній праці;*
3. *оснований на автоматизованій праці.*

Перший етап розвитку техніки бере початок від виникнення первіснообщинного ладу, появи найелементарніших знарядь праці, а тривав він до кінця 18-го - початку 19-го століття, тобто до появи машинного виробництва. Цей етап охоплює багато тисяч років існування людського суспільства, а притаманний йому технологічний спосіб виробництва базується на ручній праці.

Другий етап розвитку техніки тривав від появи машинного виробництва до початку сучасної НТР – із середини 50-х років ХХ століття. Притаманний йому технологічний спосіб виробництва базується на машинній (механізованій) праці. На цьому етапі розвитку техніки механізація праці й виробництва пройшла дві стадії.

**Перша стадія механізації* – це часткова механізація, тобто застосування машин (механізації) лише на окремих операціях технологічних процесів виготовлення продукції при ручному виконанні решти операцій.

**Друга стадія механізації* – це комплексна механізація, тобто застосування робочих машин (механізації) на всіх операціях технологічних процесів виготовлення продукції при збереженні ручної праці по управлінню машинами та їх обслуговуванню.

Третій етап розвитку техніки розпочався сучасною НТР і триває по сьогоднішній день. Притаманний йому технологічний спосіб виробництва базується на автоматизованій праці. На цьому етапі розвитку техніки виділяються дві стадії автоматизації праці й виробництва.

**Перша стадія автоматизації* – це часткова автоматизація, тобто автоматизоване виконання лише частини операцій технологічних процесів виготовлення продукції при механізованому (і, не виключено, ще й ручному) виконанні решти операцій. Автоматизоване виконання операцій здійснювалось з використанням машин – напівавтоматів і машин – автоматів.

|| **Напівавтомат* – це така робоча машина, цикл автоматичної роботи якої в кінці виконуваної операції переривається і для його відновлення необхідне втручання робітника.

***Автомат** – це робоча машина, цикл автоматичної роботи якої не переривається із закінченням виконання операції, тобто вона в автоматичному режимі неперервно виконує велику кількість операцій, потребуючи лише контролю й налагодження з боку робітника.

***Друга стадія автоматизації** – це комплексна автоматизація, тобто виконання в автоматичному режимі всіх операцій технологічних процесів виготовлення продукції, організація комплексно автоматизованих дільниць та виробничих підрозділів більшого масштабу.

Можливості комплексної автоматизації великою мірою залежать від типу виробництва. Найбільше піддається автоматизації *масове виробництво*, що характеризується вузькою спеціалізацією робочих місць, чіткою і стійкою спрямованістю потоків заготовок, матеріалів, деталей від одного робочого місця до іншого, а також між цехами. *Масове виробництво* характеризується випуском виробів з добре відпрацьованою, незмінною протягом тривалого часу конструкцією (хоча можливий випуск кількох близьких у конструктивно – технологічному відношенні модифікацій основного виробу), високою стабільністю технологічних процесів на всіх робочих місцях. Тут розвиток автоматизації йшов по шляху створення автоматичних поточкових ліній (АПЛ).

***Автоматична потокова лінія** – це автоматична система машин, які розташовані по ходу технологічного процесу і при відсутності безпосередньої участі робітника здійснюють у строгій послідовності та із заданим ритмом технологічні операції по виготовленню продукції. Людиною виконуються функції налагодження обладнання й контролю за його роботою.

Автоматизація серійного і дрібносерійного виробництва пов'язана з великими труднощами. Широка номенклатура продукції, малі обсяги випуску кожного її найменування та часте змінювання номенклатури зумовлюють найбільші труднощі й найбільші затрати по автоматизації в цих умовах, оскільки одночасно з автоматизацією тут необхідно забезпечити високу гнучкість виробництва.

***Гнучкість виробництва** – це його здатність виготовляти широку номенклатуру виробів та швидко й економічно здійснювати перехід від випуску одних до випуску інших найменувань виробів.

У відповідності з цим гнучке виробництво повинно характеризуватись такими трьома властивостями:

⇒ виробляти широку номенклатуру продукції;

⇒ швидко й економічно переходити від випуску одних до випуску інших

найменувань виробів у межах встановленої їх номенклатури;

⇒ допускати зміни номенклатури виготовлюваних виробів без зміни технологічного оснащення виробництва.

Необхідний ефект від автоматизації серійного і дрібносерійного виробництва може бути досягнутий лише в тому випадку, якщо вона буде здійснюватись комплексно, що забезпечується використанням такої основної складової технічної компоненти ТТБ підприємств цих типів виробництва, як верстати з ЧПУ. Практика використання верстатів з ЧПУ на вітчизняних та іноземних підприємствах виявила їх величезні технологічні, організаційні та економічні переваги:

▷ продуктивність таких верстатів порівняно зі звичайними (традиційними) вища приблизно в 3-5 разів;

▷ трудомісткість переналагодження нижча на 60-70%, оскільки переналагодження верстатів полягає в заміні програми, записаної на відповідному носії;

▷ значно скорочується потреба у виробничих площах;

▷ знижуються затрати на технологічне оснащення;

▷ економиться час на здійснення контрольних операцій;

▷ підвищується якість продукції.

Отже, вирішення проблеми комплексної автоматизації дрібносерійного і серійного виробництва при одночасному забезпеченні його гнучкості приводить до створення гнучкого автоматичного виробництва.

***Гнучке автоматичне виробництво (ГАВ)** – це інтегроване автоматичне виробництво широкої номенклатури виробів, що володіє здатністю переходити від випуску одних до випуску інших найменувань виробів у межах встановленої їх номенклатури і допускає зміну номенклатури виробів без зміни свого технологічного оснащення.

На початкових етапах створення ГАВ, коли рівень автоматизації ще не дозволяє повністю звільнити людину від безпосередньої участі в процесі виробництва, має місце гнучке автоматизоване виробництво. На жаль, це поняття не має чітких меж, оскільки навіть при незначній автоматизації виробництва таке виробництво повинно вважатись автоматизованим. Однак це виробництво вже давно існує і не є чимось принципово новим, а тому сучасному етапу автоматизації виробництва (сучасному етапу НТР) відповідає створення саме гнучкого автоматичного виробництва. ГАВ реалізується з допомогою виробничих систем, яким притаманні властивості гнучкості й автоматичності функціонування.

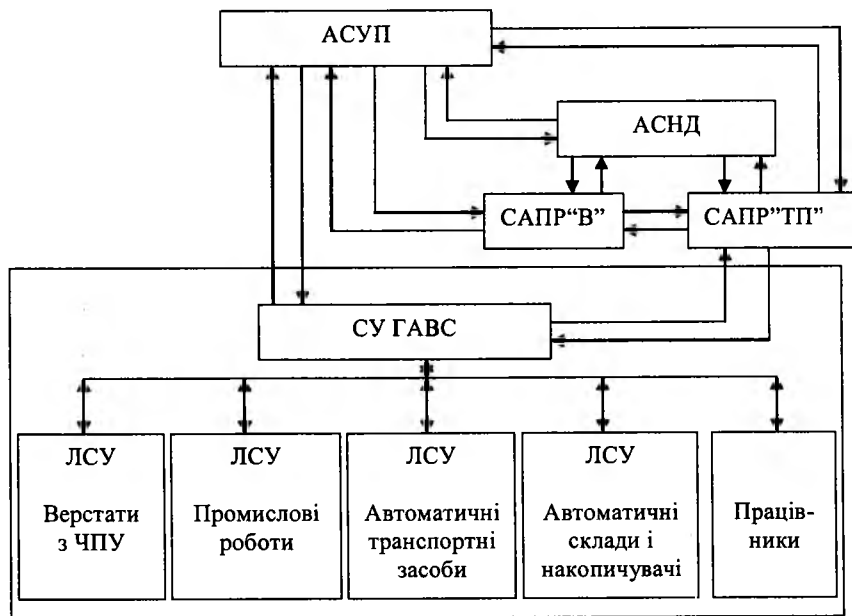


Рис.22.1. Схема ГАВС та її зовнішнього середовища.

*** Гнучка автоматична виробнича система (ГАВС)** – це виробнича система, яка реалізує гнучкий автоматичний процес виробництва і є взаємоузгодженою сукупністю верстатів з ЧПУ, промислових роботів, автоматичних транспортних засобів, автоматичних складів, центральної управляючої ЕОМ та обслуговуючих всі ці засоби працівників, що обслуговують ці засоби.

В умовах найбільш розвинутого варіанту автоматизації підготовки виробництва та управління підприємством ГАВС функціонує в середовищі, що включає автоматизовану систему управління підприємством (АСУП), автоматизовану систему наукових досліджень (АСНД), систему автоматизованого проектування виробів (САПР "В"), систему автоматизованого проектування технологічних процесів (САПР "ТП"), а також інші виробничі системи (рис.22.1.). Управління ГАВС здійснюється з допомогою її центральної системи управління (СУ ГАВС) і локальних систем управління (ЛСУ) окремих її підсистем і компонентів.

Необхідно зазначити, що загалом наявність АСУП, САПР "В" та САПР "ТП" не є обов'язковою. ГАВС може функціонувати також при звичайній системі управління підприємством, при звичайних системах

конструкторської й технологічної підготовки виробництва. Важливо лише, щоб власні процеси ГАВС здійснювались автоматично за розробленими спеціально для цього програмами.

ГАВС комплектуються верстатами з ЧПУ другого покоління, до яких належать верстати, обладнанні магазином з набором різного металообробного інструменту і спеціальним пристроєм, що дозволяє автоматично за заданою програмою діставати інструмент з магазину, встановлювати його в робочому органі верстату, а після закінчення обробки предмета праці знімати інструмент і поміщати його в магазин. Такі верстати одержали назву багатоцільових верстатів (обробних центрів). По продуктивності вони еквівалентні 3–4 верстатам з ЧПУ і 8–12 звичайним верстатам.

Важливу роль в ГАВС відіграють промислові роботи або автоматичні маніпулятори з ЧПУ. Промисловий робот – це машина-автомат, запрограмована на виконання допоміжних і деяких основних виробничих операцій. За призначенням промислові роботи діляться на: виробничі, зайняті виконанням основних операцій технологічних процесів зварювання, складання і т.д.; зайняті виконанням транспортних та інших допоміжних операцій-установка і зняття заготовок, завантаження і розвантаження накопичувачів заготовок, складування виробів тощо.

На перших порах широко використовувались роботи – маніпулятори, функціонуючі по жорсткій програмі й не здатні адаптуватись до оточуючої обстановки. В даний час виготовляються й використовуються в ГАВС адаптивні роботи, оснащені штучними органами відчуття – від дотику до телевізійного зору, а також елементами штучного інтелекту. Вони здатні виконувати такі складні операції, як вибір потрібних деталей із їх сукупності, орієнтування деталей при складанні та ін.

Важливою складовою ГАВС є автоматичні транспортні засоби, в якості яких найчастіше використовуються: підвісні та підлогові транспортери; транспортні візки, керовані від магнітних шин, прокладених під підлогою у відповідності з траєкторією транспортного шляху.

До складу ГАВС входить система зберігання й автоматичного розподілу об'єктів виробництва. Ця система включає:

☞ *центральный склад (ЦС), призначений для обслуговування всієї ГАВС;*

☞ *проміжні накопичувачі (ПН), кожний з яких призначений для зберігання й автоматичного розподілу об'єктів виробництва між окремими одиницями й групами обслуговуваного ним обладнання.*

ЦС і ПН створюються у вигляді одноярусних (для великих виробів) або багатоярусних (для дрібних виробів) стелажів, обслуговуваних штабелерами – маніпуляторами з ЧПУ.

Увага! Інтегруючими компонентами ГАВС є її центральна керуюча ЕОМ та локальні ЕОМ, вмонтовані в окремі одиниці обладнання.

Створювані в складі перерахованих вище компонентів, ГАВС, інтегровані центральною керуючою ЕОМ, є великим досягненням у справі комплексної автоматизації серійного і навіть одиничного виробництва на машинобудівних підприємствах.

Важливим об'єктом удосконалення є технологічна компонента ТТБ підприємств. Досягнення якомога більшої відповідності цієї компоненти сучасним вимогам забезпечується впровадженням на підприємствах прогресивних технологій, розроблених на основі використання найновіших досягнень НТП і НТР.

Тому все більш широке застосування в машинобудуванні одержують такі сучасні технології, як: **лазерна; *плазмова; *імпульсна; *використання вібрації, ультразвуку, енергії вибуху; *виготовлення деталей методом порошкової металургії* та інші.

За науковими прогнозами генеральним напрямком трансформації сучасних машинобудівних технологій є перехід від системи машин для механічної обробки матеріалів (і в першу чергу металів) до "безмашинної технології", яка базується на промисловому використанні різних фізичних процесів з допомогою засобів праці немашинного характеру. Це, безперечно, призведе до революційних перетворень технічної компоненти ТТБ машинобудівних підприємств.

22.4. Оновлення техніко-технологічної бази шляхом проведення технічного переозброєння й реконструкції підприємства

Технічне переозброєння та реконструкція – прогресивні форми відтворення основних виробничих фондів діючих підприємств.

** До технічного переозброєння відноситься комплекс заходів по підвищенню техніко-організаційного рівня виробництва, його механізації й автоматизації по модернізації, й заміні застарілого та фізично зношеного обладнання новим, більш продуктивним.*

**Реконструкція діючого підприємства – це здійснюване за єдиним проектом повне або часткове переобладнання, перевлаштування виробництва без побудови нових і розширення діючих основних цехів, однак з побудовою при необхідності нових і розширенням діючих допоміжних та обслуговуючих підрозділів.*

Найбільш повно сутність реконструкції розкривається при розгляді її як особливої форми розширеного відтворення основних фондів підприємства, здійснюваного на основі досягнень науково-технічного прогресу.

Найважливішими ознаками реконструкції діючих підприємств є:

- *заміна морально застарілого та фізично зношеного обладнання;*
- *механізація та автоматизація виробничих процесів;*
- *усунення диспропорцій та підвищення рівня пропорційності у пропускних здатностях (потужностях) основних виробничих підрозділів;*
- *будівництво об'єктів (тієї ж потужності) в заміні ліквідованих з причини техніко-економічної неефективності або непридатності для подальшої експлуатації.*

Увага!

Цільове призначення реконструкції полягає перш за все у нарощуванні потужностей для збільшення випуску продукції належної якості на більш досконалі техніко-технологічній базі. Приріст виробничих потужностей підприємства при цьому досягається у більш короткі терміни без розширення виробничих площ і з меншими затратами інвестиційних ресурсів.

Здійснення реконструкції повинно забезпечити нарощування потенційної виробничої спроможності підприємства не стільки в результаті простого збільшення технічної складової ТТБ (найбільш активної частини ОВФ), скільки за рахунок підвищення якісних параметрів знарядь і засобів праці. Мова йде про нарощування виробничих потужностей підприємства не за рахунок збільшення кількості робочих місць, а про забезпечення цього при незмінній і навіть меншій кількості робочих місць. Завдання полягає в тому, що в результаті реконструкції слід нарощувати якісно нові потужності.

Основним засобом виконання цього завдання повинна стати заміна технічної й технологічної складових ТТБ виробних підрозділів підприємства на нові, які відповідають сучасним досягненням НТП.

Говорячи про характеристику реконструкції, слід пам'ятати, що не завжди її метою є нарощування потужностей підприємства. *В залежності від цілей реконструкції* вона поділяється на такі найважливіші види:

перший – реконструкція, спрямована на підвищення технічного рівня виробництва, однак без зміни асортименту й обсягу випуску продукції;

другий – реконструкція, що передбачає як підвищення технічного рівня виробництва, так і збільшення обсягу випуску продукції (нарощування виробничих потужностей підприємства);

третій – реконструкція, що призводить до зміни виробничого профілю (спеціалізації) підприємства або до підвищення якості й розширення асортименту продукції;

Таблиця 22.1.

Показники, що характеризують види реконструкції.

Види реконструкції	Коефіцієнт вибуття основних фондів (Кв)	Коефіцієнт оновлення основних фондів (Ко)
Мала	$0,1 \leq K_v \leq 0,2$	$0,1 \leq K_o \leq 0,2$
Середня	$0,21 \leq K_v \leq 0,3$	$0,21 \leq K_o \leq 0,4$
Повна	$0,31 \leq K_v \leq 0,5$	$0,41 \leq K_o \leq 0,6$

четвертий – реконструкція, метою якої є поліпшення соціальних умов трудової діяльності.

В залежності від обсягу виконуваних робіт реконструкція класифікується таким чином:

⇒ *мала* – коефіцієнт оновлення основних фондів менший 0,2;

⇒ *середня* – коефіцієнт оновлення основних фондів від 0,2 до 0,4;

⇒ *повна* – коефіцієнт оновлення основних фондів понад 0,4. При цьому коефіцієнт оновлення активної частини основних фондів може дорівнювати навіть одиниці, а пасивної частини – не повинен перевищувати 0,4-0,5.

Значення показників, за якими розмежовуються види реконструкції в залежності від обсягу виконуваних в ході її здійснення робіт, приведені в таблиці 22.1.

Коефіцієнти K_v і K_o визначаються за формулами:

$$K_v = \Phi_n / \Phi_k;$$

$$K_o = \Phi_n / \Phi_{\text{н}} = \Phi_n / (\Phi_{\text{п}} + \Phi_{\text{н}} - \Phi_{\text{в}}),$$

де Φ_n, Φ_k – вартість основних фондів відповідно на початок і на кінець аналізованого періоду, тис.грн.;

$\Phi_n, \Phi_{\text{в}}$ – вартість основних фондів відповідно тих, що введені, тобто нові, й тих, що вибули, протягом аналізованого періоду, тис. грн.

Залежно від потрібного для свого здійснення обсягу капіталовкладень та їх спрямування названі вище мала, середня й повна реконструкція характеризуються таким чином.

**Мала (або часткова)* реконструкція характеризується невеликими капіталовкладеннями, спрямованими в основному на заміну морально й фізично застарілих засобів праці (як правило, в основному виробництві) та на несуттєве перепланування діючих будівель і споруд.

**Середня* реконструкція пов'язана зі значними (однак, меншими ніж при повній реконструкції) капіталовкладеннями, спрямованими на збільшення основних виробничих фондів основного і допоміжного виробництва підприємства, комплексну механізацію й автоматизацію ви-

робничих процесів, значне перепланування існуючих будівель і споруд.

**Повна (або комплексна) реконструкція* потребує спрямування великих капіталовкладень на корінне оновлення засобів праці та удосконалення технологічних процесів. При незначному збільшенні (в разі потреби в цьому) існуючих виробничих площ регулюються (заново встановлюються або відновлюються) необхідні пропорції між основним виробництвом та допоміжними й обслуговуючими підрозділами.

При здійсненні практичної роботи по оновленню й удосконаленню ТТБ підприємства віддають перевагу малій та середній реконструкції, що зумовлено такими основними причинами.

По-перше, спрямування капіталовкладень на малу й середню реконструкцію дозволяє підприємству докорінно чином перебудувати ТТБ в напрямку її удосконалення за більш короткий час і завдяки цьому швидше одержати економічний ефект.

Так, затрати на малу реконструкцію окупуються не довше, ніж за півроку. При середній реконструкції термін окупності затрат – до одного року. При повній реконструкції термін окупності затрат складає в середньому більше трьох років.

По-друге, вивчення проектів реконструкції промислових підприємств, а також досвіду проведення реконструктивних робіт показує, що основні показники діяльності поліпшуються після всіх видів реконструкції, однак у найбільшій мірі – після малої і середньої реконструкції. Отже, повну (комплексну) реконструкцію слід проводити лише в тих випадках, коли вона конче необхідна й обійтись без неї ніяк не можна.

Відмінна особливість *технічного переозброєння* полягає в тому, що при даній формі відтворення основних виробничих фондів оновлюється лише їх активна частина. В процесі технічного переозброєння впроваджуються нова техніка й технологія, механізація й автоматизація виробничих процесів, проводиться модернізація обладнання й технічне удосконалення інших складових основних виробничих фондів. Заходи з технічного переозброєння розробляються щорічно, а їх реалізація здійснюється згідно плану технічного розвитку підприємства.

Оновлення парку машин і обладнання при технічному переозброєнні проводиться без збільшення виробничих площ і при скороченні чисельності працівників. Отже, індекси зміни виробничих площ ($I_{\text{вп}}$) та чисельності працівників ($I_{\text{чп}}$) при характеристиці технічного переозброєння виступають як обмеження, тобто:

$$I_{\text{вп}} = \frac{П_1}{П_0} = 1; I_{\text{чп}} = \frac{Ч_1}{Ч_0} \leq 1,$$

де $П_0, П_1$ – виробнича площа відповідно до і після проведення технічного переозброєння, м²;

$Ч_0, Ч_1$ – чисельність працівників відповідно до і після проведення технічного переозброєння, чол.

У процесі технічного переозброєння можливе часткове перевлаштування побутових, складських і виробничих приміщень. Наприклад, при впровадженні автоматичної потокової лінії часто потрібно провести перепланування цеху. Тому незначні роботи по оновленню пасивної частини ОВФ при технічному переозброєнні можливі.

Залежно від масштабів оновлення активної частини ОВФ можуть бути виділені три види технічного переозброєння виробництва, кожному з яких відповідають певні величини коефіцієнта вибуття й коефіцієнта оновлення.

***При малому технічному переозброєнні** проводяться модернізація діючої техніки, заміна невеликої частини застарілого обладнання, у виробництво впроваджується невелика кількість нового обладнання. Мале технічне переозброєння характеризується коефіцієнтом вибуття до 0,2 і коефіцієнтом оновлення від 0,1 до 0,3. Коефіцієнт оновлення, як правило, повинен перевищувати коефіцієнт вибуття. Це пояснюється тим, що вартість ОВФ, які вводяться, перевищує вартість замінюваних ними морально і фізично застарілих ОВФ, що виводяться з експлуатації.

***При середньому технічному переозброєнні** проводиться механізація й автоматизація процесу виробництва, впроваджується прогресивне обладнання, замінюються групи фізично і морально застарілого обладнання. Коефіцієнт вибуття при цьому знаходиться в межах від 0,2 до 0,4, а коефіцієнт оновлення – від 0,3 до 0,5.

***При повному технічному переозброєнні** проводиться комплексне оновлення переважної частини парку обладнання, що, звичайно, зумовлюється високою фізичною і моральною зношеністю обладнання або переходом на принципово нову технологію виготовлення продукції. При цьому коефіцієнт вибуття складає від 0,4 до 0,6, а коефіцієнт оновлення – від 0,5 до 0,7.

Приріст виробничих потужностей підприємств в результаті технічного переозброєння досягається шляхом зниження машиномісткості виготовлюваної продукції. Збільшення частки нового, досконалішого обладнання забезпечує скорочення виробничого циклу і на цій основі –

зниження машиномісткості виготовлення виробів, а в кінцевому результаті – зростання виробничої потужності підприємства при наявних у нього виробничих площах (без розширення останніх).

Поряд з оновленням верстатного парку при здійсненні технічного переозброєння необхідно проводити модернізацію обладнання, причому їй не слід розглядати як вимушений захід, зумовлений дефіцитом нового обладнання, необхідного для заміни фізично та морально застарілого. Модернізація є постійним фактором удосконалення ТТБ підприємств та нарощування їх виробничих потужностей. Однак вдаючись до модернізації, необхідно обґрунтовувати вибір її об'єктів. Проведення модернізації слід вважати ефективним, якщо продуктивність та інші параметри модернізованої техніки досягають рівня нових машин або перевищують його.

*** Найважливішим фактором, що зумовлює доцільність переважного спрямування інвестиційних ресурсів на технічне переозброєння й реконструкцію підприємств, є науково-технічний прогрес. Саме базуючись на практичному використанні досягнень НТП, ці напрямки розширеного відтворення ОВФ забезпечують таке оновлення та удосконалення ТТБ підприємств, яке відповідає сучасним вимогам.**

Резюме

- ① Успішна робота підприємства визначається можливостями виведення ним на ринок нової продукції. Існує чотири категорії нової продукції: заміна існуючого продукту; доповнення до асортименту виготовлюваної продукції; новий асортимент продукції; цілком новий продукт.
- ② Ринкова орієнтація розробки нового продукту дозволяє зменшити затрати коштів і часу на неї, а також пов'язаний з нею ризик.
- ③ Потенційна виробнича спроможність підприємства, мірилом якої є його виробнича потужність, вирішальним чином залежить від наявності у нього техніко-технологічної бази (ТТБ), що складається з технічної компоненти, інтегрованих в технологічний спосіб виробництва продукції.
- ④ Технічне переозброєння й реконструкція є прогресивними формами відтворення основних виробничих фондів і одночасно засобами оновлення та удосконалення ТТБ діючих підприємств. Цільове призначення реконструкції полягає, перш за все, у нарощуванні потужностей для збільшення випуску продукції належної якості на більш досконалій техніко-технологічній базі. Поряд з оновленням парку обладнання при здійсненні технічного переозброєння доцільно проводити його модернізацію.



Питання для роздумів, самоперевірки, повторення

1. Які Ви знаєте чотири категорії нового продукту (нової продукції)?
2. Які Ви знаєте найважливіші принципи, що стосуються інноваційної діяльності?
3. Що Ви знаєте про формування й функціонування інтегрованих груп розробників нової продукції?
4. Як реалізуються перша і друга стадії ринково орієнтованого проектування продукції: визначення стратегії нового продукту; генерування ідей розробки нового продукту?
5. Як реалізується третя і четверта стадії ринково-орієнтованого проектування продукції: відбір ідей розробки нового продукту; перевірка концепції розробки нового продукту?
6. Як реалізуються п'ята й шоста стадії ринково орієнтованого проектування продукції: аналіз можливостей виробництва і збуту нового продукту; розробка нового продукту?
7. Як реалізуються сьома й восьма стадії ринково орієнтованого проектування продукції: ринкові випробування нового продукту; комерціалізація нового продукту?
8. Який склад технічної й технологічної компонент ТТБ підприємства?
9. Який кардинальний напрямок розвитку ТТБ підприємств в умовах сучасної НТР? Дайте вичерпну характеристику цього напрямку.
10. Які Ви знаєте два найбільш ефективні шляхи (засоби) оновлення й удосконалення ТТБ підприємств через відтворення їх ОВФ? Дайте вичерпну характеристику цих шляхів (засобів).



Завдання, вправи, тести

1. Існують чотири категорії нового продукту:
 - а) заміна існуючого продукту; доповнення до наявного асортименту продукції; новий асортимент продукції; зовсім новий продукт;
 - б) модернізація існуючого (виготовленого) продукту; звууження наявного асортименту продукції; новий асортимент продукції; зовсім новий продукт;
 - в) конструкторсько-технологічна модифікація існуючого (виготовленого) продукту; раціоналізація наявного асортименту продукції; новий асортимент продукції; радикально змінений продукт.
2. Ефективна організація розробки нових продуктів включає:
 - а) формування ударних розробницьких груп; забезпечення більш ефективної роботи відділів апарату управління підприємством;
 - б) формування інтегрованих розробницьких груп; забезпечення тісної координації

діяльності підрозділів апарату управління, найбільш причетних до розробки нових продуктів;

в) формування спеціалізованих розробницьких груп; посилення контролю за діяльністю підрозділів апарату управління.

3. Послідовність стадій ринково-орієнтованого проектування продукції:
 - а) генерування ідей розробки нового продукту; відбір ідей розробки нового продукту; визначення стратегії нового продукту; перевірка концепції розробки нового продукту; аналіз можливостей виробництва і збуту нового продукту; розробка нового продукту; ринкові випробування нового продукту; комерціалізація нового продукту;
 - б) проведення наукових досліджень, необхідних для генерування ідей розробки нового продукту; генерування ідей розробки нового продукту; відбір ідей розробки нового продукту; аналіз можливостей виробництва і збуту нового продукту; розробка нового продукту; ринкові випробування нового продукту; комерціалізація нового продукту;
 - в) формування (визначення) стратегії нового продукту; генерування ідей розробки нового продукту; відбір ідей розробки нового продукту; перевірка концепції розробки нового продукту; аналіз можливостей виробництва і збуту нового продукту; розробка нового продукту; ринкові випробування нового продукту; комерціалізація нового продукту.
4. Два способи ринкових випробувань нового продукту:
 - а) імітаційні випробування; пробний збут;
 - б) випробування з новаторами; випробування з ранньою більшістю;
 - в) випробування з ранніми послідовниками; випробування із запізнілою більшістю.
5. Здійснення комерціалізації нового продукту:
 - а) генерування ідей комерціалізації нового продукту; відбір ідей комерціалізації нового продукту; практична реалізація ідей комерціалізації нового продукту;
 - б) розробка стратегії комерціалізації нового продукту; конкретні варіанти стратегії заміщення існуючого продукту; комерціалізація технології виготовлення нового продукту;
 - в) генерування ідей комерціалізації нового продукту; генерування ідей заміщення виготовленого продукту новим; практична реалізація ідей комерціалізації нового продукту і заміщення виготовленого продукту новим.
6. Дві укрупнені компоненти ТТБ підприємства:
 - а) знаряддя й засоби праці; технологічне оснащення робочих місць;
 - б) засоби виробництва; технологія виготовлення продукції;
 - в) машини та обладнання й транспортні засоби (виробнича техніка) тобто технічна компонента; технологія виготовлення продукції;
7. Основна складова технічної компоненти ТТБ підприємства:
 - а) виробнича система машин (ВСМ) підприємства;
 - б) парк технологічного обладнання;
 - в) парк технологічного та енергетичного обладнання.
8. Технологічні способи виробництва, які послідовно змінювали один одного в процесі розвитку виробничої техніки:

- а) ручне виробництво; мануфактурне виробництво, машинне виробництво;*
- б) оснований на ручній праці; оснований на машинній (механізованій) праці; оснований на автоматизованій праці;*
- в) оснований на використанні ручної праці; оснований на використанні парової енергії; оснований на використанні електричної та ін. видів енергії.*

9. Стадії етапу розвитку техніки і відповідного технологічного способу виробництва, який було розпочато сучасною НТР і триває на сьогоднішній день:

- а) механічна автоматизація; електронна автоматизація;*
- б) жорстка автоматизація виробництва; гнучка автоматизація виробництва;*
- в) часткова автоматизація виробництва і праці; комплексна автоматизація виробництва і праці.*

10. Прогресивні форми відтворення ОВФ і одночасно засоби оновлення та вдосконалення ТТБ діючих підприємств:

- а) технічне переозброєння та реконструкція підприємств;*
- б) заміна морально застарілого й фізично зношеного обладнання новим та модернізованим обладнанням;*
- в) реновація ОВФ та реструктуризація підприємств.*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

□ **План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:**

23.1. Сутнісна характеристика економічної безпеки підприємства.

23.2. Основні функціональні складові економічної безпеки.

23.3. Оцінка і забезпечення економічної безпеки підприємства.

СУТТЄВО!  **Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:**

- ☞ визначення економічної безпеки підприємства як економічної категорії;
- ☞ джерела головних загроз, які перешкоджають забезпеченню економічної безпеки підприємства;
- ☞ основні складові зовнішнього середовища підприємства;
- ☞ визначення ряду понять і категорій, серед яких об'єкт, суб'єкт і предмет економічної безпеки та економічний, виробничий, інвестиційний, фінансовий ризик;
- ☞ принципи забезпечення економічної безпеки підприємства;
- ☞ основні функціональні складові економічної безпеки підприємства;
- ☞ методологію, показники, підходи щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємства в цілому та його складових.

- ☞ класифікувати найвагоміші фактори підприємницького ризику, що становлять загрозу економічній безпеці підприємства;
- ☞ інтерпретувати та аналізувати складові економічної безпеки за відповідною схемою;
- ☞ визначати відповідні служби та функціональні підрозділи підприємства, які повинні відповідати за його окремі складові економічної безпеки;
- ☞ оцінювати рівень економічної безпеки функціональних складових підприємства та в цілому; здійснювати порівняння отриманих результатів, які характеризують рівень економічної безпеки із нормативними величинами та відповідними показниками підприємств конкурентів.



- | | |
|---|--|
| • економічна безпека підприємства | • загроза |
| • складові економічної безпеки | • ризик |
| • внутрішні загрози | • складові зовнішнього середовища підприємства |
| • зовнішні загрози | • ризик-фактори |
| • рівень економічної безпеки підприємства | • фактори виробництва |

23.1. Сутнісна характеристика економічної безпеки підприємства

Ринкові відносини суттєво ускладнюють умови господарювання і посилюють конкурентну боротьбу між господарюючими суб'єктами, що може погіршувати їхній економічний стан і як наслідок — призводити до банкрутства. Тому завжди актуальним завданням в ринкових умовах господарювання є забезпечення економічної безпеки національних підприємств.

На сучасному етапі господарювання пріоритет на рівні підприємств в Україні віддається антикризовому управлінню. В той же час економічна безпека підприємства, яка покликана запобігати (передбачати, прогнозувати) кризовому стану витіснена на узбіччя в структурі заходів, пов'язаних з економічною діяльністю суб'єктів господарювання. Це зумовлено цілим рядом об'єктивних і суб'єктивних факторів. Серед *об'єктивних факторів*, насамперед, слід назвати їхню сукупність, яка стосується розробки теоретичних основ забезпечення економічної безпеки підприємства. Мова йде про ґрунтовне вивчення і визначення сутності економічної безпеки підприємства, обґрунтування складу її функціональних складових, розроблення і узагальнення класифікаційних ознак і джерел загроз економічній безпеці підприємства, визначення способів і методів кількісної оцінки економічної безпеки підприємства та ін.

До *суб'єктивних факторів* слід віднести низький рівень теоретичної підготовки керівників підприємств в царині економічної безпеки. Крім цього, в ринкових умовах господарювання необхідне належне оволодіння менеджментом підприємств, інструментарієм кількісної оцінки економічної безпеки підприємства. Зокрема працівники управлінських служб повинні вміти формувати і використовувати систему показників для такої

оцінки, визначати їх пріоритетність в кожному конкретному випадку, проводити моніторинг системи показників, які характеризують виробничо-комерційну діяльність за складовими економічної безпеки; удосконалювати мотиваційні механізми, спрямовуючи їх на підвищення ефективності виробництва та ін (рис.23.1).

Вивчення і узагальнення положень вітчизняної і зарубіжної спеціальної літератури та нормативних актів показує, що в економічній теорії і практиці не існує однозначної термінології щодо визначення сутності економічної безпеки підприємства. Тож, не завжди чітко розмежовується поняття “небезпека”, “загроза”, “ризик”. Проте, всі вони як за змістом, так і за сферою застосування істотно між собою відрізняються і несуть різне змістове навантаження в системі економічних категорій і понять.

Однак, більшість дослідників проблеми економічної безпеки підприємства сходяться на тому, що економічна безпека підприємства є характеристикою виробничої системи, яка самоорганізовується і саморозвивається, тобто, це стан, при якому економічні ресурси дозволяють зберегти такі головні її властивості, як рівновага і стійкість ефективного функціонування при мінімізації загроз.

** Отже, під економічною безпекою підприємства слід розуміти такий стан виробничо-комерційної діяльності підприємства, при якому забезпечується дотримання його стійких економічних інтересів як системи, що самоорганізовується і саморозвивається і здатна запобігти при цьому виникненню і впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.*

До головних загроз, які перешкоджають забезпеченню економічної безпеки є:

- різноспрямованість економічних інтересів держави, регіонів і підприємств;
- низький рівень мотивації працівників до попередження загроз і їх незацікавленість в кінцевих результатах діяльності підприємства;
- перевага значної частини дебіторської та кредиторської заборгованості в балансі підприємства;
- значна зношеність активної частини основних засобів.

Загроз за своєю сутністю – це небезпека на стадії переходу з можливості в дійсність, як наявна чи потенційна демонстрація готовності по відношенню до суб'єкта господарювання, тобто, одних суб'єктів завдати шкоду іншим або по відношенню до процесів, явищ – негативно вплинути на господарську діяльність підприємства.

Будь-яке підприємство постійно знаходиться в певному оточенні й вимушене рахуватися у своїй виробничій та комерційній діяльності з

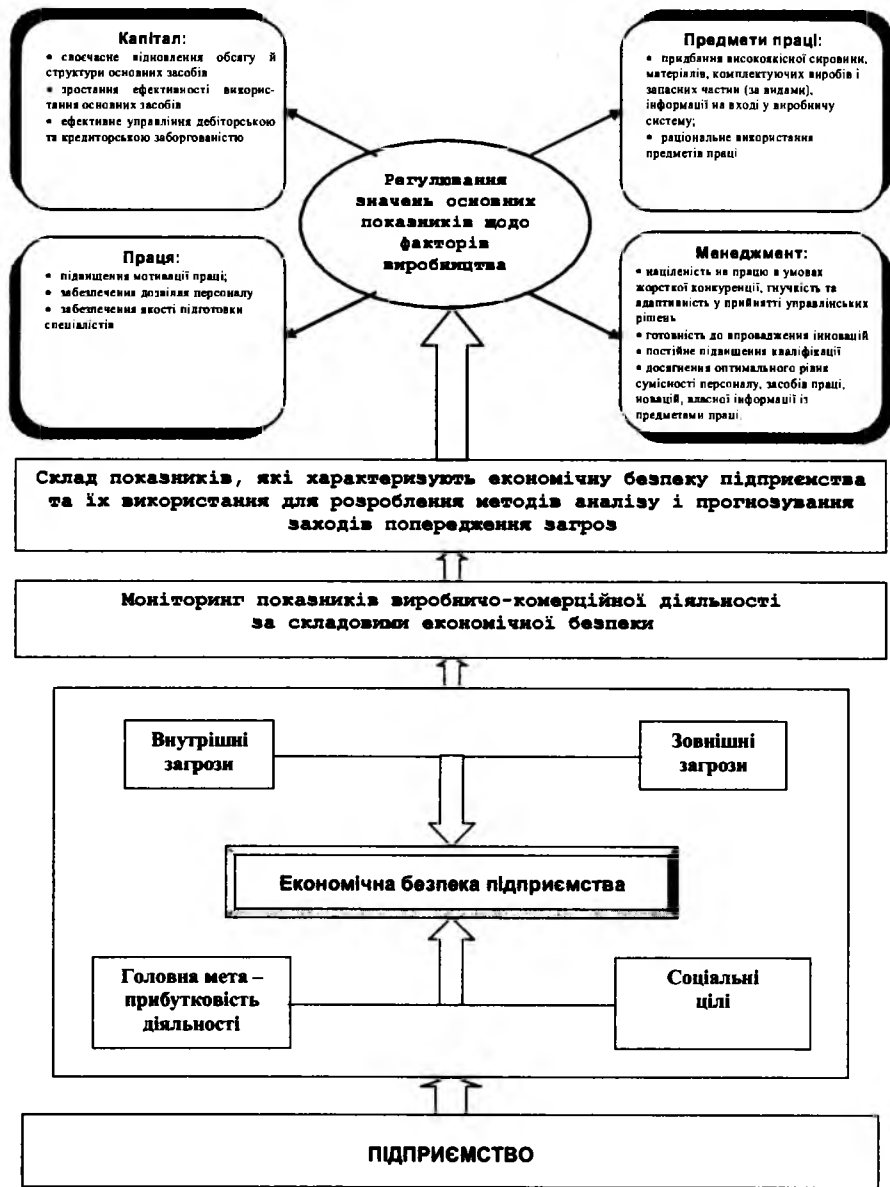


Рис. 23. 1. Схема концепції забезпечення економічної безпеки підприємства.

таким становищем, погоджуючи свої інтереси з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища. Отже, економічну безпеку підприємства слід розглядати як міру гармонізації в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами складових оточуючого середовища — держави, ринку, конкурентів. Тому, підприємство знаходиться в належному стані економічної безпеки тільки тоді, коли його господарські інтереси в певній мірі узгоджені з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища, серед яких: споживачі, постачальники, конкуренти, інвестори, держава та інші. В узагальненому вигляді вони наведені в табл. 23.1.

Забезпечення економічної безпеки підприємства доцільно розглядати також як процес запобігання будь-яким збиткам від негативних впливів внутрішніх і зовнішніх чинників на різні аспекти його економічної

Таблиця 23.1.

Основні складові зовнішнього середовища підприємства.

Сфера	Макросередовище	Мезосередовище	
	Фактори	Фактори	Показники
1. Політична	1.1. Стабільність демократичних перетворень у країні 1.2. Ймовірність повернення до минулої політичної системи 1.3. Криміногенна ситуація в країні 1.4. Кількість політичних фракцій у парламенті	1. Постачальники	1.1. Інтегральний показник якості сировини (за видами) і матеріалів, що надходять 1.2. Інтегральний показник якості комплектуючих виробів, обладнання, запасних частин тощо 1.3. Інтегральний показник якості інформації 1.4. Інтегральний показник якості нормативно-методичної і техніко-економічної документації 1.5. Інтегральний показник якості підготовки спеціалістів
2. Економічна	2.1. Середньорічні темпи інфляції 2.2. Частка приватної власності в загальній власності країни 2.3. Наявність "стратегії переходу" країни до ринкових відносин розвитку 2.4. Частка сировинних ресурсів в експорті країни 2.5. Структура розподілу доходів громадян 2.6. Рівень розвитку фінансової системи країни	2. Споживачі	2.1. Тенденції зміни кола потреб основних споживачів продукції підприємства 2.2. Прогноз зміни параметрів ринку за обсягом та асортиментом товару 2.3. Прогноз зміни доходів споживачів 2.4. Прогноз зміни складу і значень ознак сегментації ринку в регіоні, країні, світі
3. Правова	3.1. Наявність законодавчої бази країни щодо основ підприємництва, фінансів, цінних паперів, стандартизації, метрології, захисту прав споживачів, добросовісної конкуренції, сертифікації товарів і послуг, управління якістю і конкурентоспроможністю товарів, охорони навколишнього середовища 3.2. Наявність правових актів, регулюючих взаємовідносини компонентів економічної системи країни 3.3. Наявність системи судочинства	3. Конкуренти	3.1. Аналіз якості, цін, конкурентоспроможності продукції конкурентів, сили конкуренції на ринках 3.2. Аналіз організаційно-технічного рівня виробництва основних конкурентів 3.3. Прогнозування конкурентоспроможності і ціни продукції основних конкурентів 3.4. Прогнозування ринкової стратегії основних конкурентів

4. Природно-кліматична	4.1. Оцінка основних природних ресурсів країни і її місце у світовій спільноті 4.2. Інтенсивність використання природних запасів 4.3. Характеристика кліматичних факторів країни 4.4. Дефіцитність окремих видів ресурсів за регіонами	4. Контактні аудиторії	4.1. Аналіз відношення до суб'єкта підприємництва і його продукції фінансових інституцій, засобів масової інформації, місцевих муніципальних закладів, громадських організацій тощо
5. Соціально-демографічна	5.1. Місце країни у світі за життєвим рівнем населення 5.2. Структура населення країни за статтю, віком, складом сім'ї, зайнятістю, за освітою, частка службовців, пенсіонерів, школярів, студентів, щільність населення за регіонами тощо 5.3. Структура населення за доходами 5.4. Перспективність міст, містечок, сіл	5. Маркетингові	5.1. Аналіз іміджу, структури і стратегії торгових посередників 5.2. Налагодження контактів з посередниками (рекламні агентства, консалтингові фірми тощо) 5.3. Встановлення зв'язків з кредитно-фінансовими установами
6. Науково-технічна	6.1. Рівень автоматизації виробництва в машинобудуванні країни 6.2. Частка винаходів і патентів країни у фонді світової спільноти 6.3. Характеристика системи інформатизації країни		
7. Екологічна	7.1. Параметри екологічної системи країни 7.2. Затрати в бюджеті країни (в %) на підтримку екологічного стану країни		
8. Культурна	8.1. Середній рівень освіти населення країни 8.2. Забезпеченість населення країни об'єктами культури: театрами, бібліотеками, спортивними майланичками тощо 8.3. Наявність культурної спадщини попередніх поколінь		

діяльності. Негативні впливи на підприємство спричиняються ризиком, найголовнішими джерелами якого є: *невизначеність, конфліктність та альтернативність.*

Крім цього джерелами негативних впливів на економічну безпеку підприємства можуть бути:

➤ *свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів;*

➤ *збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).*

Головна ознака економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. Її досягнення та тривале підтримування можливе за певних умов, серед яких основними є такі:

⇒ *високий ступінь гармонізації, узгодження господарських інтересів підприємства з інтересами оточуючого середовища;*

⇒ *наявність на підприємстві стійкої до загроз виробничої та фінансової системи, яка спроможна забезпечувати реалізацію економічних інтересів, місії та завдань;*

⇒ *збалансованість і комплексність інструментів менеджменту, що використовуються на підприємстві;*

⇒ *динамічний розвиток економіки підприємства.*

Належне з'ясування змісту і суті економічної безпеки підприємства вимагає визначення цілого ряду понять і категорій, серед яких об'єкт, суб'єкт і предмет економічної безпеки та економічний, виробничий, інвестиційний, фінансовий ризик.

***Об'єктом** економічної безпеки підприємства є звичайна, операційна, фінансова та інша діяльність підприємства, безпеку яких необхідно забезпечити.

***Суб'єктами** економічної безпеки є керівництво (менеджери) підприємства та його персонал.

***Предметом** економічної безпеки підприємства є діяльність суб'єктів економічної безпеки, яка знаходить своє віддзеркалення в реалізації принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів щодо забезпечення економічної безпеки, спрямованих на об'єкти економічної безпеки.

***Ризик** — одна з форм небезпеки, тобто можлива небезпека невдачі запланованих дій.

Вважається, що в певному розумінні ризик є нічим іншим, як мірою економічної безпеки в діяльності підприємства. Аналіз досвіду та результатів функціонування українських підприємств є підставою для виділення таких основних груп ризик-факторів підприємницької діяльності – виробничі, фінансові, ринкові, інвестиційні.

***Комерційні ризики** поділяються на спекулятивні та чисті. **Чисті ризики** означають можливість збитків чи нульового результату. **Спекулятивні ризики** проявляються в можливості одержання як позитивного результату, так і негативного.

***Фінансові ризики** — це спекулятивні ризики. До фінансових ризиків належать: кредитний, відсотковий, валютний, втрачених фінансових зисків тощо.

***Валютний ризик** — це загроза втрат, пов'язаних зі зміною курсів іноземних валют під час здійснення угод щодо їх купівлі-продажу.

***Ризик ліквідності** — це специфічна форма ризику, пов'язаного (зумовленого) з низькою ліквідністю об'єктів інвестування (майна, активів) чи з великим періодом інвестиційного процесу. Тобто це ризик щодо можливості збитків під час реалізації майна, нерухомості, цінних паперів або інших товарів, пов'язаних зі зміною оцінки їх якості та (або) споживчої вартості.

Класифікація найвагоміших факторів підприємницького ризику, що становлять загрозу економічній безпеці підприємства подано в табл.23.2.

Увага!

Серед важливих складових сутнісної характеристики економічної безпеки важливе місце належить критеріям її оцінки. Критерії економічної безпеки підприємства — ознака або їхня сукупність, на основі якої (яких) можна зробити висновок: чи знаходиться в безпечному стані економічна діяльність підприємства.

Крім цього, слід зазначити, що економічна безпека підприємства формується з урахуванням відповідних принципів. Так, до принципів забезпечення економічної безпеки підприємства слід віднести:

Таблиця 23.2.

Економічні ризик-фактори діяльності підприємства.

Ринкові	Виробничі	Фінансові	Інвестиційні
Невідповідність обраної місії потребам ринку	Порушення в зовнішніх системах ресурсного, енергетичного, транспортного, комунікаційного забезпечення	Стан рентабельності бізнесу	Неякісний інвестиційний процес
Різкі коливання або негативні тенденції динаміки попиту	Недостатність резервних страхових запасів	Неплатоспроможність підприємства	Низький рівень рентабельності інвестицій у конкретний бізнес
Дефіцит пропозиції необхідних ресурсів	Старіння технології, обладнання, зразків продукції	Пасивність власного капіталу	Неповернення інвестиційних коштів
Глобальні зміни в економічній, цінній, митній політиці	Збої та помилки в системі управління виробничими процесами	Збитковість фінансованих проєктів чи окремих підприємств	Зниження депозитних ставок
Загострення дій конкурентів	Невиконання своїх обов'язків працівниками підприємства та їхній опір діям керівництва	Несвоєчасне та недостатнє страхування кредитів, фінансових ризиків	Форс-мажорні кризові явища з тяжкими наслідками для інвестиційного бізнесу
Вплив науково-технічного прогресу на структуру попиту	Стихійні лиха техногенного та природного походження	Невиконання договірних фінансових зобов'язань	Низький рівень реінвестицій при ліквідації неприбуткового бізнесу
		Високий рівень дебіторської заборгованості	

1. *Первинність господарського законодавства під час забезпечення економічної безпеки підприємства. Забезпечення економічної безпеки підприємства повинно здійснюватися законними методами та інструментами.*

2. *Збалансованість економічних, фінансових та майнових інтересів підприємства в особі його власників і керівництва. При цьому слід також визначати критерії оцінки стану економічної безпеки підприємства загалом та його складових зокрема, кількісні індикатори, які характеризують його економічну діяльність на перспективу та економічну стратегію підприємства.*

3. *Моніторинг реальних і потенційних загроз економічній безпеці підприємства та програма заходів щодо відвернення загроз.*

Отже, економічна безпека підприємства є універсальною категорією, яка віддзеркалює захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього і внутрішнього середовища, а також спонукає менеджмент швидко реагувати і усувати різноваріантні загрози, які можуть вплинути на конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства.

23.2. Основні функціональні складові економічної безпеки

Широке коло проблем, з якими пов'язана економічна безпека підприємства вимагає їх узагальнення і системної класифікації. Це дасть змогу в конкретних умовах окремо взятого підприємства проаналізувати вплив на його діяльність її окремих складових. Для зручності аналізу класифікацію функціональних складових економічної безпеки підприємства здійснено за видовою ознакою (рис. 22. 2).



Рис. 22.2. Складові системи економічної безпеки підприємства.

Інтерпретація складових економічної безпеки подається за такою схемою:

- ⇒ назва складової і її сутність;
- ⇒ основні загрози, що послабляють даний напрямок економічної безпеки;
- ⇒ функціональні підрозділи підприємства, що відповідають за цей напрямок;
- ⇒ короткий виклад методики оцінки рівня безпеки, включаючи параметри і показники її оцінки.

Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки **фінансова складова** вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Фінансова безпека підприємства вважають такий фінансовий стан, який характеризується:

- збалансованістю і якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством;
- стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз;
- здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії та завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів;
- забезпечувати розвиток цієї фінансової системи.

Слід відзначити, що цей вид економічної безпеки характеризує фінансову забезпеченість підприємства. Про ослаблення фінансової безпеки свідчать показники, серед яких основними є такі: зниження ліквідності; підвищення кредиторської і дебіторської заборгованості; зниження фінансової стійкості тощо.

За дану складову економічної безпеки відповідають фінансові й економічні служби підприємства.

На фінансову складову економічної безпеки підприємства впливають такі чинники:

- **внутрішні негативні дії** (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова й кадрова політика);
- **зовнішні негативні дії** (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо продуманих рішень органів влади);
- **форс-мажорні обставини** (стихійне лихо, страйки, військові конфлікти) та обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, ембарго, блокада, зміна курсу валют тощо).

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи й бюджетне) комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення підприємством фінансово-економічної діяльності.

Ринкова складова, відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі. Про ослаблення ринкової безпеки, зокрема, свідчать скорочення частки ринку, що займає підприємство; ослаблення конкурентних позицій підприємства і його здатності протидіяти конкурентному тиску; зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін на ринку, відставання від вимог ринку тощо.

Дана складова економічної безпеки підприємства повинна постійно знаходитись в полі зору його служби маркетингу, яка покликана розробляти і впроваджувати комплекс відповідних запобіжних заходів.

Інтерфейсна складова, характеризує надійність взаємодії підприємства з економічними контрагентами. Загрозу даної складової економічної безпеки підприємства представляють можливі непередбачені зміни умов взаємодії (аж до розриву відносин) з економічними контрагентами постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами і т.д. Відповідальність за надійність даної складової економічної безпеки несе служба маркетингу.

Належний рівень цього виду економічної безпеки підприємства у великій мірі залежить від наявного складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

Інтелектуальна складова характеризує інтелектуальний потенціал працівників підприємства. Негативні впливи на дану складову проявляються у відході з підприємства провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до ослаблення його інтелектуального потенціалу; зниженні питомої ваги інженерно-технічних і наукових працівників в загальній кількості працюючих; згортанні винахідницької і раціоналізаторської активності на підприємстві; зниженні освітнього рівня працівників і особливо працівників апарату управління.

За дану складову безпеки повинна відповідати кадрова служба підприємства і особисто його головний інженер або технічний директор.

Кадрова складова дає уяву про забезпечення підприємства необхідними кадрами. До основних негативних впливів на цю складову економічної безпеки підприємства належать: плінність кадрів; фізичне ста-

ріння кадрів, старіння їхніх знань і кваліфікації; низька кваліфікацію кадрів; поєднання основної діяльності з роботою в інших організаціях, що супроводжується як низькою віддачею працівника, так і з можливим виходом конфіденційної інформації за межі підприємства.

За дану складову безпеки повинна відповідати кадрова служба (відділ кадрів).

Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрямки діяльності підприємства:

⇒ *перший* — орієнтований на роботу з персоналом підприємства яку спрямовано на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу;

⇒ *другий* — націлений на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, шляхом використання сукупності прав на інтелектуальну власність (патентів і ліцензій), та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства.

Технологічна складова відображає технологічний потенціал і характеризує ступінь його захищеності. До основних негативних впливів на цю складову економічної безпеки підприємства відносять дії, спрямовані на підрив його технологічного потенціалу; порушення технологічної дисципліни; моральне старіння технологічного обладнання і інструментів.

Розробкою і впровадженням заходів, які повинні протидіяти, таким впливам, повинна займатися технологічна служба (контроль технологічної дисципліни, удосконалення існуючих і розробка нових ефективних технологій, особливо, ресурсо- і енергозберігаючих).

Процес охорони технологічної складової економічної безпеки підприємства передбачає здійснення кількох послідовних етапів.

Перший етап охоплює аналіз ринку технологій щодо виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства та аналіз діяльності організації-проектувальника такої продукції (збирання та аналіз інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, які виготовляють аналогічну продукцію; аналіз науково-технічної інформації щодо нових розробок у даній галузі, а також технологій, спроможних здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок).

Другий етап охоплює проведення аналізу конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів підвищення ефективності уже використовуваних технологій.

На *третьому етапі* здійснюється аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників; оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

Четвертий етап присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства.

На *п'ятому етапі* оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ними виробничо-господарської діяльності.

Шостий етап є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони технологічної складової економічної безпеки підприємства на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

Правова складова. Основними загрозами цієї складової безпеки є недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній і іншій діловій документації, а саме: порушення юридичних прав підприємства і його працівників; навмисне чи ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей; порушення норм патентного права тощо.

Протидією цій загрозі повинна займатися юридична і патентно-ліцензійна служба підприємства, в полі зору якої повинно бути правове забезпечення діяльності підприємства, юридичне вироблення договірної документації, ведення судових і арбітражних розглядів, правове навчання персоналу, ведення патентного фонду підприємства, контроль порушень норм патентного права, перегляд матеріалів для публікацій.

Загальний процес охорони правової складової економічної безпеки підприємства здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування:

- аналіз загроз негативних впливів;
- оцінка теперішнього рівня забезпечення;
- планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;
- здійснення ресурсного планування;
- планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства (організації);
- оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

Передовсім детально аналізують загрози внутрішніх і зовнішніх негативних впливів на політико-правову складову економічної безпеки підприємства та джерел їхнього виникнення.

Основні причини виникнення внутрішніх негативних впливів

- низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки в підборі персоналу цієї служби
- недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності
- небажання чи нездатність колективу підприємства (організації) активно впливати на зовнішнє політико-правове середовище його діяльності

Останнє, як правило, виявляється в слабкому правовому опрацюванні договірних відносин даного суб'єкта господарювання з іншими, невмінні захищати інтереси підприємства (організації) у конфліктних ситуаціях, неефективному плануванні юридичного забезпечення бізнесової діяльності.

Причини виникнення зовнішніх негативних впливів здебільшого мають подвійний характер: 1) *політичний*; 2) *законодавчо-правовий*.

До першої групи причин можна віднести:

➤ зіткнення інтересів суспільних груп (верств) населення з економічних, національних, релігійних та інших мотивів;

➤ військові конфлікти (дії);

➤ економічна й політична блокада, ембарго;

➤ фінансові та політичні кризи світового (міжнародного) характеру.

У другій групі причин зазвичай виокремлюють:

⇒ здійснення власних політичних та інших цілей партіями (суспільними рухами), що перебувають при владі;

⇒ зміна положень чинного законодавства з питань власності, господарського й трудового права, оподаткування тощо.

Оцінка реального стану політико-правової безпеки підприємств провадиться за кількома напрямками, серед яких слід виділити такі:

• *рівень організації та якості робіт щодо охорони цієї складової загальногосподарського рівня економічної безпеки;*

• *бюджетно-ресурсне забезпечення робіт;*

• *ефективність діяльності відповідних підрозділів суб'єктів господарювання.*

Екологічна складова. Негативні впливи на економічну безпеку підприємства, що відносяться до даної складової проявляються в наступному: загроза здоров'ю працівників підприємства; втрата прибутку внаслідок високого рівня екологічних штрафів і платежів; зниження конкурентноздатності підприємства і виробленої продукції; підрив іміджу підприємства.

Протидією таким впливам повинна займатися служба екологічної безпеки підприємства, через здійснення постійного контролю та моніторингу екологічності всіх сторін діяльності підприємства.

Проблему охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально припустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється. Підприємства-продуценти добровільно не будуть цього робити, бо такі заходи потребують додаткових витрат на очисні споруди та на відповідні ефективні екологічно чисті технології. Єдиним чинником, що спонукає підприємства до належної екологізації виробництва, є застосування відчутних штрафів за порушення національного екологічного законодавства.

Інформаційна складова. Рівень даної складової економічної безпеки підприємства визначається часткою неповної, неточної і суперечливої інформації, що використовується в процесі прийняття управлінських рішень.

Протидією в появі неякісної інформації повинна займатися інформаційно-аналітична служба підприємства спільно зі службою охорони (аналіз вірогідності інформації, що надходить, збір, нагромадження, систематизація і збереження інформації, захист інформації від несанкціонованого доступу, підтримка зв'язків з діловими партнерами і широкими верствами громадськості).

До функцій персоналу, які характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки підприємства належать:

➤ *збирання всіх видів інформації, що має відношення до діяльності підприємства; (види ринків; політичні події й тенденції макроекономічного розвитку світової та національної економік; науково-технічну інформацію);*

➤ *аналіз одержуваної інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів (систематизації, безперервності надходження, усебічного характеру аналітичних процесів) і методів (локальних із специфічних проблем, загальнокорпоративних) організації робіт;*

➤ *прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві, у країні та світі стосовно конкретного виду діяльності;*

➤ *оцінка рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій щодо підвищення цього рівня на конкретному підприємстві;*

Основні заходи підприємства спрямовані на організацію силової складової його безпеки.

► інші види діяльності з розробки інформаційної складової економічної безпеки (зв'язок із громадськістю, формування сприятливого іміджу підприємства, захист конфіденційної інформації).

Потоки інформації, що надходять на підприємство розрізняються за джерелами їхнього виникнення, зокрема виокремлюють відкриту офіційну інформацію; вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників підприємства з носіями такої інформації; конфіденційну інформацію.

Оперативна реалізація заходів з розробки та охорони інформаційної складової економічної безпеки підприємства здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт, а саме: збирання різних видів необхідної інформації; обробка та систематизація одержаної інформації; аналіз одержаної інформації; захист інформаційного середовища підприємства; зовнішня інформаційна діяльність.

Силова складова. Дії які негативно впливають на рівень силової складової економічної безпеки підприємства, зумовлюються кількома причинами, а саме:

⇒ нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру;

⇒ кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

⇒ неомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників і працівників підприємства (організації), а також на його майно;

⇒ фізичні і моральні впливи, спрямовані на конкретні особистості, особливо на керівництво і провідних спеціалістів підприємства з метою заподіяти шкоду їх здоров'ю (фізичному і психологічному), а також репутації і матеріальному благополуччю, що складає загрозу нормальній діяльності підприємства;

⇒ негативні впливи, що заподіюють шкоду майну підприємства, несуть загрозу зниження вартості його активів і втрати економічної незалежності (у тому числі, доступ до конфіденційної інформації підприємства, включаючи промислове шпигунство; дезінформацію; знищення інформації й ін.).

Проте, негативні впливи на силову складову економічної безпеки в значній мірі можуть бути нейтралізовані сукупністю заходів, в узагальненому вигляді їх наведено в табл. 23.3.

Протидією негативним впливам, що відносяться до силової складової економічної безпеки підприємства повинна займатися служба охорони. До її обов'язків повинно належати забезпечення фізичного захисту керівництва підприємства, організація пропускового режиму, охорона будинків, приміщень, ліній зв'язку й устаткування, захист інформації від

Вид діяльності	Напрямок діяльності
Забезпечення фізичної і моральної безпеки співробітників	<ul style="list-style-type: none"> Охорона співробітників, збирання інформації та превентивні дії з метою запобігання загрози їхньої безпеки
Гарантування безпеки майна та капіталів підприємства (організації)	<ul style="list-style-type: none"> Охорона майна (будівель, споруд, устаткування, транспорту) Охорона перевезень Забезпечення безпеки інвестування
Безпека інформаційного середовища підприємства	<ul style="list-style-type: none"> Захист від промислового шпionажу Збирання інформації про зовнішнє середовище бізнесу
Забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу	<ul style="list-style-type: none"> Превентивні дії для запобігання загрозам Робота з громадськістю та пресою Політика лобіювання

несанкціонованого доступу, забезпечення режиму таємності документів і матеріалів, забезпечення безпеки в екстремальних умовах, навчання персоналу розпізнавати ознаки небезпеки і вживати заходів самозахисту.

22.3. Оцінка і забезпечення економічної безпеки підприємства

Економічною наукою розроблено загальну методологію оцінки рівня економічної безпеки підприємства. Його пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного показника через зважування й підсумовування окремих функціональних показників, які обчислюються із допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді.

Оцінка економічної безпеки підприємства здійснюється за декількома напрямками.

Суть оцінки рівня економічної безпеки підприємства полягає в проведенні порівнювання розрахункових значень із реальними величинами цього показника по підприємству (організації), що аналізується, а також (коли це можливо) по аналогічних суб'єктах господарювання відповідних галузей економіки. Так, **оцінку фінансової безпеки підприємства** можна виконати на основі аналізу його фінансової стійкості, ступінь якої визначається виходячи з достатності оборотних коштів (власних чи

позикових) для здійснення виробничо-збутової діяльності.

В цьому випадку оціночними показниками є:

$\pm E_c$ – надлишок (+) чи нестача (-) власних оборотних коштів, необхідних для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних з господарською діяльністю підприємства;

$\pm E_m$ – надлишок (+) чи нестача (-) власних оборотних коштів, а також середньострокових, довгострокових кредитів і позик;

$\pm E_n$ – надлишок (+) чи нестача (-) загальної величини оборотних коштів.

Ці показники відповідають показникам забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування. Вони розраховуються за такими формулами:

$$\pm E_c = E_c - Z, \quad (23.1)$$

$$\pm E_m = (E_c + K_m) - Z, \quad (23.2)$$

$$\pm E_n = (E_c + K_m + K_n) - Z, \quad (23.3)$$

де Z – сума запасів і витрат, грн.;

E_c – сума власних оборотних коштів підприємства, грн.;

K_m – середньострокові і довгострокові кредити і позики, грн.;

K_n – короткострокові кредити і позики, грн.

У залежності від значень оціночних показників виділяють п'ять меж фінансової стійкості (меж ризику). Їм можна поставити у відповідність п'ять рівнів фінансової безпеки, характеристика яких подається у такій послідовності:

Абсолютна фінансова стійкість і абсолютна безпека, коли для функціонування підприємству досить власних оборотних коштів, що можна представити у вигляді такої залежності:

$$\pm E_c \geq 0, \quad \pm E_m \geq 0, \quad \pm E_n \geq 0. \quad (23.4)$$

Межа нормальної фінансової стійкості і нормальний рівень безпеки, коли підприємство практично обходиться власними джерелами формування запасів і покриття витрат, що характеризується такими показниками:

$$\pm E_c \approx 0, \quad \pm E_m \approx 0, \quad \pm E_n \approx 0. \quad (23.5)$$

Межа хиткого фінансового стану і нестабільного рівня безпеки, тобто підприємство має недостатньо власних оборотних коштів, і воно використовує середньострокові та довгострокові позики і кредити, що можна описати за допомогою таких показників:

$$\pm E_c < 0, \quad \pm E_m \geq 0, \quad \pm E_n \geq 0. \quad (23.6)$$

Межа критичного фінансового стану і критичного рівня безпеки проявляється тоді, коли підприємство для фінансування своєї діяльності використовує короткострокові кредити (крім середньострокових і довгострокових), характеризується таким показниками:

$$\pm E_c < 0, \quad \pm E_m < 0, \quad \pm E_n \geq 0. \quad (23.7)$$

Межа кризового фінансового стану і кризового рівня безпеки виразно проявляється тоді, коли підприємство не в змозі забезпечити фінансування своєї діяльності ні власними, ні позиковими засобами, тобто знаходиться на межі банкрутства, і цей стан можна визначити за допомогою таких показників:

$$\pm E_c < 0, \quad \pm E_m < 0, \quad \pm E_n < 0. \quad (23.8)$$

Для оцінювання фінансової безпеки використовують і інші показники, зокрема – індекс обсягів виробництва; динаміки прибутку; розмір заборгованості; частки на ринку; частки державних інвестицій у ВВП; рентабельність; динаміку виробничих інвестицій тощо.

Оцінити *рівень ринкової безпеки* підприємства стовідсотково неможливо взагалі. Адже, факторів ринкового середовища для будь-якого підприємства є безліч, і незважаючи на те, що їх поділяють на фактори прямого і непрямого впливу, динаміка їх поведінки та спричинені ними потенційні загрози важко прогнозувати. Водночас, цей процес є занадто витратним для окремого підприємства. Загалом, оцінюванням рівня ринкової безпеки як окремих підприємств, так і галузей в цілому, покликана займатись організаційно-дослідна інфраструктура ринку (наукові інститути, що вивчають ринкові проблеми, інформаційно-консультативні центри, аудиторські організації, спеціальні навчальні заклади). Інститути та організації, що входять у цю інфраструктуру, вивчають динаміку ринкової ситуації, розробляють стратегію і тактику поведінки підприємств на ринку, розробляють прогнози для уряду і підприємців, моделюють наслідки тих чи інших рішень, консультують, залагоджують конфлікти між партнерами тощо.

Рівень інтерфейсної складової економічної безпеки може бути розрахований за дещо іншою методикою. Тут оцінка надійності економічних контрагентів здійснюється за допомогою комплексу критеріїв наведених у табл. 23.4.

У залежності від специфіки економічного контрагента перелік критеріїв може бути змінений. Проте, оцінка надійності кожного із контрагентів

Таблиця 23.4.

Ситуаційна оцінка економічного контрагента.

Критерій	Порядкова шкала				
	Точно відповідає	Напевно відповідає	Невизначено	Напевно не відповідає	Точно не відповідає
Імідж		1			
Досвід роботи	1				
Фінансовий стан		1			
Обов'язковість виконання контрактів			1		
Тенденції розвитку		1			
Економічний потенціал			1		
Оцінка в балах	4	3	2	1	0

виконується шляхом побудови таблиці аналогічній табл. 23.4. Вона характеризує ступінь відповідності аналізованого контрагента кожному із критеріїв, вибраних для оцінки. Результати оцінки проставляються за допомогою оцінок (наприклад, «1») у рядках з назвами критеріїв проти стовпців з оцінками.

Перерахування оцінок за порядковою шкалою у відносні кількісні показники здійснюється за такою формулою:

$$O_{JI} = \frac{O_I}{O_{\max}}, \quad (23.9)$$

де O_{JI} – відносна оцінка J -го контрагента по i -му критерію; O_I – бальна оцінка J -го контрагента по i -му критерію; O_{\max} – максимально можлива оцінка.

Сукупну оцінку надійності J -го контрагента розраховують за такою формулою:

$$H_J = \sum_{I=1}^n O_{JI} \times B_{JI}, \quad (23.10)$$

де B_{JI} – вагомість i -го показника для J -го контрагента.

Оцінку надійності взаємодії з усією сукупністю контрагентів $H_{\text{заг}}$ розраховують як середньоарифметичне H_J (середньозважену, якщо вагомості контрагентів істотно розрізняються).

У залежності від її значення можна виділити наступні рівні економічної безпеки: $H_{\text{заг}} = 1$ – абсолютна безпека; $0,75 \leq H_{\text{заг}} < 1$ – нормальна безпека; $0,50 \leq H_{\text{заг}} < 0,75$ – нестабільний стан; $0,25 \leq H_{\text{заг}} < 0,50$ – критичний стан; $0,00 \leq H_{\text{заг}} < 0,25$ – кризовий стан.

Важливе значення має визначення *рівня інтелектуальної складової* економічної безпеки, який може бути здійснено у такий спосіб.

Насамперед розраховують значення наступних показників (кофіцієнтів):

► *плінність працівників високої кваліфікації* розраховується як відношення кількості працівників, що звільнилися, до загальної кількості працівників даної кваліфікації;

► *питома вага інженерно-технічних працівників і науковців* розраховується як відношення їхньої кількості до всієї кількості працюючих;

► *показник винахідницької (раціоналізаторської) активності*, визначається як відношення кількості винаходів (рацпропозицій) до кількості працюючих чи інженерно-технічних працівників;

► *показник освітнього рівня* визначається як відношення кількості осіб, що мають вищу (спеціальну) освіту відповідно до профілю діяльності підприємства до загальної кількості працюючих і т.д.

Ці та інші аналогічні показники (кофіцієнти) порівнюють з показниками інших підприємств, аналізують їх динаміку (природно, при цьому враховують економічні показники діяльності аналізованого і порівнюваного підприємств).

Спочатку значення всіх показників зводять в інтегральний показник, використовуючи наступну формулу (відомий у математиці метод відстаней):

$$P_I = \sum_{I=1}^n (1 - \delta_I) \times B_I, \quad (23.11)$$

де n – кількість показників;

B_I – вага i -го показника;

δ_i – відносна оцінка i -го показника.

δ_i – розраховується за такими правилами:

$\delta_i = \frac{P_i}{P_{\max}}$, якщо більше значення показника є більш кращим (вигідним),

$\delta_i = \frac{P_{\min}}{P_i}$, якщо менше значення показника є більш кращим (вигідним),

де P_i – значення i -го показника;

P_{\min} – найменше значення показника (кофіцієнта) із усієї кількості порівнюваних підприємств (чи за весь аналізований період, якщо є дані, що характеризують у динаміці тільки одне підприємство);

P_{\max} – найбільше значення показника (кофіцієнта) із усієї кількості порівнюваних підприємств (чи за весь аналізований період, якщо є дані, що характеризують у динаміці тільки одне підприємство).

Аналогічні розрахунки виконують для всіх порівнюваних підприємств (періодів часу).

Далі виводять середні значення інтегрального показника ($P_{i,CP}$) для галузі (ринку), чи ж для конкретного підприємства за ряд років. При цьому можна задати визначений діапазон середніх ($0,7 \times P_{i,CP} \leq P_{cp} \leq 1,3 \times P_{i,CP}$).

По ступеню відхилення фактичних значень від середнього можна судити про рівень інтелектуальної складової економічної безпеки.

Якщо значення P_i розраховане для аналізованого підприємства, менше P_{cp} то це свідчить про те, що рівень інтелектуальної безпеки вищий за середній. Якщо $P_i > P_{cp}$, то рівень безпеки нижче середнього. Значення P_i , що знаходяться у зазначеному вище інтервалі, свідчать про середній рівень безпеки.

Увага!

Розрахунок рівня безпеки для кадрової складової виконують аналогічно викладеному вище, вносячи зміни до складу показників. У ряді випадків показники інтелектуальної і кадрової складових економічної безпеки підприємства поєднують.

Показники **рівня технологічної безпеки** можуть бути розраховані аналогічно двом попередніми складовими, однак склад показників буде іншим. Наприклад, варто використовувати наступні показники, що характеризують технологічний потенціал і технологічну безпеку підприємства (природно, з урахуванням економічних результатів їхньої діяльності):

⇒ *рівень прогресивності технологій, що розраховується як відношення кількості використовуваних прогресивних сучасних технологій (на рівні кращих серед підприємств, що працюють на конкретному ринку) до загальної їхньої кількості на підприємстві;*

⇒ *рівень прогресивності продукції, що розраховується як відношення кількості найменувань вироблених нових прогресивних видів продукції (на рівні кращих зразків серед підприємств, що працюють на конкретному ринку) у загальній їхній кількості;*

⇒ *рівень технологічного потенціалу, що розраховується як частка технічних і технологічних рішень на рівні винаходів у загальній кількості нових рішень, використовуються у виробничому процесі і т. д.*

Формалізована оцінка рівня технологічної складової економічної безпеки підприємства здійснюється за функціональним коефіцієнтом (K_Φ), який розраховується за такою формулою:

$$K_\Phi = \frac{Z_{\text{відвер.}}}{B_{\text{ркз}} + Z_{\text{завд}}}, \quad (23.12)$$

де, $Z_{\text{відвер.}}$ – відвернений збиток від реалізації комплексу заходів для охорони технологічної безпеки підприємства, грн.;

$B_{\text{ркз}}$ – загальна сума витрат підприємства на реалізацію зазначеного комплексу заходів, грн.;

$Z_{\text{завд}}$ – сумарний завданий підприємству збиток за технологічною складовою його економічної безпеки, грн.

Рівень правової безпеки може бути визначений у залежності від співвідношення втрат, понесених підприємством (як реальних, так і у виді упущеної вигоди) внаслідок порушення правових норм (наприклад, виплат по позовах через порушення юридичних норм і прав), і загального розміру відвернених юридичною службою втрат. Для оцінки може бути запропонована наступна шкала:

втрат немає — абсолютна правова безпека;

частка правових втрат складає від 0 до 25% – нормальна правова безпека;

частка правових втрат від 25—50% – нестабільний стан;

частка правових втрат від 50 - 75% – критичний стан;

частка правових втрат від 75 до 100% – кризовий стан.

Рівень екологічної безпеки підприємства може бути укрупнено визначений у такий спосіб:

➤ *абсолютна екологічна безпека, якщо забруднюючих речовин у викидах (у повітряне, водяне середовище і на ґрунт), що супроводжують діяльність підприємства, немає;*

➤ *нормальна екологічна безпека, якщо фактична концентрація забруднюючих речовин у викидах знаходиться в межах гранично припустимої концентрації (ГПК);*

➤ *хиткий екологічний стан, якщо фактична концентрація забруднюючих речовин у викидах (за більшістю забруднювачів) перевищує ГПК не більше, ніж на 50 %;*

➤ *критичний екологічний стан, якщо фактична концентрація забруднюючих речовин у викидах (за більшістю забруднювачів) перевищує ГПК більш, ніж у два рази.*

Сутність процесу забезпечення екологічної безпеки підприємства можна виразити у вигляді функції такого типу:

$$F(z, q, m) \rightarrow \min, \quad (23.13)$$

де z — витрати на заходи для дотримання екологічних норм, грн.;

q — втрати від штрафних санкцій за порушення екологічних норм, грн.;

m — втрати від закриття для продукції підприємства ринків інших держав з більш жорсткими нормами екологічної чистоти товарів, грн.

При цьому індикаторами екологічної складової економічної безпеки є, з одного боку, нормативи гранично припустимої концентрації шкідливих речовин, встановлені національним законодавством, а з іншого

Оцінювання рівня силової складової економічної безпеки підприємства.

Рівень безпеки	Умови			
	Високий	$P \leq 0,0001$ $M_n \approx 3_n$	$P \leq 0,001$ $ВД < M_n \leq B$	$P \leq 0,01$ $\Pi_n < M_n \leq ВД$
Середній	$0,0001 < P \leq 0,001$ $M_n \approx 3_n$	$0,001 < P \leq 0,01$ $ВД < M_n \leq B$	$0,01 < P \leq 0,1$ $\Pi_n < M_n \leq ВД$	$0,1 < P \leq 0,2$ $M_n \leq \Pi_n$
Низький	$P > 0,001$ $M_n \approx 3_n$	$P > 0,01$ $ВД < M_n \leq B$	$P > 0,1$ $\Pi_n < M_n \leq ВД$	$P > 0,2$ $M_n \leq \Pi_n$

– аналіз ефективності заходів для забезпечення такої екологічної складової.

Для оцінки рівня інформаційної безпеки можуть бути використані наступні коефіцієнти:

▷ коефіцієнт повноти інформації (K_n), який розраховується як відношення обсягу інформації, що знаходиться в розпорядженні особи, яка приймає рішення і обсягу інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення;

▷ коефіцієнт точності інформації (K_m), який розраховується як відношення обсягу релевантної інформації до загального обсягу наявної інформації в розпорядженні особи, яка приймає рішення;

▷ коефіцієнт суперечливості інформації (K_c), який розраховується як відношення кількості незалежних свідчень на користь ухвалення рішення до загальної кількості незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної інформації.

Обсяг інформації може бути розрахований у сторінках формату А4, кількості символів тексту, Кбайт, Мбайт і т.д.

Рівень інформаційної безпеки (K_i) може бути визначений на основі значень добутку трьох згаданих коефіцієнтів:

$$K_i = K_n \times K_m \times K_c. \quad (23.14)$$

Тоді, якщо: $K_i > 0,7$ – рівень безпеки високий; $0,3 \leq K_i < 0,7$ – рівень безпеки середній; $K_i < 0,3$ – рівень безпеки низький.

Рівень силової складової економічної безпеки підприємства може бути визначений на основі оцінки ймовірності реалізації відзначених вище (а також інших аналогічних) загроз. Ця ймовірність може бути розрахована об'єктивно як частота негативних впливів у минулому і поточному періодах діяльності підприємства чи ж суб'єктивно – методом експертних оцінок. Водночас до уваги необхідно приймати можливий збиток внаслідок реалізації загроз. Визначення рівня силової складової економічної безпеки підприємства може бути розраховане на підставі даних табл. 23.5.

Умовні позначення даних:

P – ймовірність втрат; M_n – величина можливих втрат;
 3_n – власні засоби підприємства; B – виручка від реалізації продукції;
 $ВД$ – валовий дохід; Π_n – чистий прибуток.

Слід зазначити, що аналогічним чином можна визначити рівні безпеки кожної з розглянутих вище складових. Однак, на практиці це зробити складно, оскільки для більшості складових економічних безпек важко оцінити ймовірності і величини можливих втрат.

Для оцінювання рівня ресурсної безпеки підприємства важливе значення має *забезпеченість виробництва основними видами ресурсів; *коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами; *можливість заміщення ресурсів; *якість ресурсів тощо.

Для соціальної безпеки важливе значення мають такі показники, як \Rightarrow розмір мінімальної заробітної плати; \Rightarrow середня заробітна плата; \Rightarrow чисельність працівників, заробітна плата яких нижча від прожиткового мінімуму; \Rightarrow заборгованість по заробітній платі; \Rightarrow частка заробітної плати в ціні; \Rightarrow витрати сім'ї працівника на харчування; \Rightarrow темпи скорочення персоналу; \Rightarrow тривалість робочого тижня тощо.

Рівень економічної безпеки підприємства в цілому (з обліком усіх її складових) пропонується визначати у наступній послідовності.

1. Перевести у відносні оцінки показники рівнів кожної із складових економічної безпеки за такою формулою:

$$O_i = \frac{1}{N_i} \times n_i, \quad (23.15)$$

де O_i – відносна оцінка i -ї складової економічної безпеки підприємства;
 N_i – кількість рівнів i -ї складової економічної безпеки;
 n_i – номер розрахованого відповідно до викладених вище підходів рівня безпеки i -ї складової, беручи відлік від найнесприятливіших включно.

2. Визначити вагомості B_i кожної зі складових економічної безпеки.

3. Розрахувати інтегральну оцінку економічної безпеки як середньозважену складову. Чим вона буде ближче до одиниці, тим вище рівень економічної безпеки. Оцінка нижче 0,5 свідчить про ослаблення економічної безпеки підприємства. Аналіз окремих складових дозволить уточнити, звідкіль виходять загрози.

Усі перелічені складові та їхні індикатори діють у тісному взаємозв'язку і взаємообумовлені. Будь-який імпульс із зовнішнього середовища може змінити стан безпеки на одному підприємстві. Найбільший вплив на формування економічної безпеки підприємства має держава. Використовуючи прямі та непрямі методи втручання, вона регулює економічний і соціальний розвиток країни.

Конкретними кроками на шляху до підвищення рівня економічної безпеки українських підприємств можуть бути:

⇒ **в аспекті технологічної безпеки** — закриття низькорентабельних і збиткових підприємств; зміна системи оплати праці наукових кадрів; створення нових організаційно-виробничих структур; використання лізингу; активна частка в міжнародних виставках, семінарах;

⇒ **ресурсної безпеки** — вдосконалення систем розрахунків; підвищення продуктивності праці; збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження; стимулювання “ресурсного” напрямку НДДКР;

⇒ **фінансової безпеки** — застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; створення інформаційного центру для постійних відомостей про борги підприємства та для перекривання каналів витоку інформації; створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи спеціалістів з фінансів, яка б перевіряла податкові й інші обов'язкові платежі, виявляючи можливу передоплату й надавала відомості про основні виробничі фонди, що мало використовуються, з метою їхнього можливого продажу; використання нових форм партнерських зв'язків;

⇒ **ринкової безпеки** — застосування засобів незалежної конкуренції, розподіл ринків збуту;

⇒ **соціальної безпеки** — наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн; залучення робітників до управлінських функцій; підвищення кваліфікації працівників; зацікавленість адміністрації підприємства в працевлаштуванні безробітних; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці.

Резюме

① *Економічна безпека підприємства – це такий стан виробничо-комерційної діяльності підприємства, при якому забезпечується дотримання його стійких економічних інтересів як системи, що самоорганізовується і*

саморозвивається і здатна запобігти при цьому попередження впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. Об'єктом економічної безпеки підприємства є звичайна, операційна, фінансова та інша діяльність підприємства, безпеку яких необхідно забезпечити. Суб'єктами економічної безпеки є керівництво (менеджери) підприємства та його персонал. Предметом економічної безпеки підприємства є діяльність суб'єктів економічної безпеки, яка знаходить своє віддзеркалення в реалізації принципів, функцій, стратегічної програми або конкретних заходів щодо забезпечення економічної безпеки, спрямованих на об'єкти економічної безпеки.

- ② *Функціональні складові економічної безпеки підприємства класифікуються за видовою ознакою так: фінансова, інтелектуальна, кадрова, інформаційна, силова, правова, ринкова, енергетична, технологічна, соціальна, екологічна, інтерфейсна, ресурсна, техногенна.*
- ③ *Оцінка рівня економічної безпеки підприємства здійснюється на підставі визначення сукупного показника через зважування й підсумовування окремих функціональних показників, які обчислюються із допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді.*



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Економічна безпека підприємства в системі діяльності підприємства за ринкових умов господарювання.
2. Обґрунтування функціональних цілей економічної безпеки підприємства.
3. Об'єктивно необхідний склад функціональних елементів економічної безпеки суб'єктів господарювання.
4. Методичні основи визначення та оцінки досягнутого рівня економічної безпеки підприємства.
5. Особливості розробки принципів економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими.
6. Змістова характеристика процесу організації фінансової безпеки підприємства.
7. Шляхи забезпечення економічної безпеки підприємства та її окремих складових.
8. Критерії визначення пріоритетних складових економічної безпеки підприємства.
9. Етапи та процедура оцінювання рівня економічної безпеки підприємства.

10. Об'єктивна доцільність створення служби прогнозування економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими та в цілому.



Завдання, вправи, тести

1. До основних функціональних цілей економічної безпеки підприємства не належать:

- а) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу;
- б) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання;
- в) мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності та стан довкілля;
- г) вірна відповідь а) і б).

2. Фінансова складова економічної безпеки підприємства це:

- а) досягнення найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів;
- б) збереження та розвиток інтелектуального потенціалу підприємства;
- в) усебічне правове забезпечення діяльності підприємства;
- г) вірна відповідь відсутня.

3. Ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам щодо оптимізації витрат ресурсів належить до:

- а) інформаційної складової "економічної безпеки";
- б) силової складової;
- в) техніко-технологічної складової;
- г) економічної складової.

4. До політичних причин виникнення зовнішніх негативних впливів економічної безпеки не належать:

- а) військові конфлікти;
- б) економічна і політична блокада;
- в) фінансова криза світового характеру;
- г) вірна відповідь а) і б).

5. До законодавчо-правових причин виникнення зовнішніх негативних впливів економічної безпеки не належать:

- а) здійснення власних політичних та інших цілей партіями, що перебувають при владі;
- б) зміна положень чинного законодавства з питань власності;
- в) зіткнення інтересів суспільних груп населення з різних мотивів;
- г) вірна відповідних, відсутня.

6. Із перелічених функцій не належить до процесу створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки підприємства:

- а) прогнозування тенденцій розвитку науково-технічних і політичних процесів на

підприємстві;

- б) аналіз одержаної інформації;
- в) збирання всіх видів інформації, що мають відношення до діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання;
- г) аналіз ринку цінних паперів підприємства.

7. Стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, називається:

- а) економічною безпекою підприємства;
- б) реструктуризацією підприємства;
- в) вірна відповідь відсутня;
- г) всі відповіді вірні.

8. Охороною майна, перевезенням, страхуванням майна та ризиків, забезпеченням безпеки інвестування на підприємстві займається:

- а) фінансова служба;
- б) служба безпеки;
- в) інформаційно-аналітичний підрозділ;
- г) служба зв'язків з громадськістю.

9. Комплекс заходів, спрямованих на створення в очах громадськості сприятливого іміджу підприємства, називається:

- а) аналізом одержаної інформації;
- б) зовнішньою, інформаційною діяльністю;
- в) захистом інформаційного середовища підприємства;
- г) обробкою та систематизацією інформації.

10. Захист від промислового шпіонажу на підприємстві належить до такого виду діяльності:

- а) безпека інформаційного середовища підприємства;
- б) забезпечення сприятливого зовнішнього середовища підприємницької діяльності;
- в) гарантування безпеки майна та капіталів підприємства;
- г) забезпечення фізичної безпеки співробітників.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

24.1. Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств. Види реструктуризації.

24.2. Процес і процедура реструктуризації.

24.3. Ефективність реструктуризації підприємств: загальні підходи до її оцінки. Практика і досвід успішних перетворень.

24.4. Санація підприємства: основні положення та механізм реабілітації підприємств.

СУТТЄВО! Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ сутнісно-змістову характеристику реструктуризації підприємств;
- ☞ основні форми та види реструктуризації;
- ☞ можливі варіанти проведення реструктуризації;
- ☞ особливості реструктуризаційного процесу;
- ☞ класичну модель процесу фінансового оздоровлення підприємств;
- ☞ санаційний механізм і принципи оцінки санаційної здатності підприємства;
- ☞ особливості планування реструктуризації та санаційних заходів;
- ☞ структуру санаційного бізнес-плану.

- ☞ провести аналітичну оцінку фінансово-економічної ситуації в процесі обґрунтування форм і видів реструктуризації;
- ☞ оцінити ефективність реструктуризаційних заходів;
- ☞ чітко трактувати і розрізняти поняття “реструктуризація”, “трансформація”, “санація”;
- ☞ проаналізувати еволюційний шлях реструктуризації від типу

- ☞ “антикризове управління” до “управління змінами”;
- ☞ проаналізувати санаційну здатність підприємства;
- ☞ оцінити ефективність санаційних заходів.

Ключові поняття та терміни

- реструктуризація підприємства
- етапи реструктуризації
- види реструктуризації
- еволюційна реструктуризація
- революційна реструктуризація
- санаційна реструктуризація
- адаптаційна реструктуризація
- інноваційна реструктуризація
- випереджувальна реструктуризація
- оперативна реструктуризація
- стратегічна реструктуризація
- об'єкти реструктуризації
- реструктуризаційний процес
- реструктуризаційні заходи
- програма реструктуризації
- бізнес-план реструктуризації
- динамічна реструктуризація
- показники реструктуризації
- ефективність реструктуризації
- форми реструктуризації
- методи реструктуризації
- санаційна здатність
- ефективність санації
- санація підприємства
- напрямки санації
- механізм санації
- досудова санація
- санаційний аудит
- моделі санації
- бізнес-план санації

24.1. Сутнісна характеристика процесу реструктуризації підприємств. Види реструктуризації

Слово “реструктуризація” (restructuring) було введено у професійний вжиток *Джеком Велчем* із General Electric на початку 80-х років минулого століття і з того часу його трактування набувало різного значення (рис. 24.1.) і кожний вкладав в нього різний зміст.

* У вітчизняній літературі стверджують, що **реструктуризація** – це комплексні зміни з антикризовими заходами, в інших це поняття асоціюється із своєрідним “ярликом” на процесі змін підприємства, який має чітко відображати суть майбутніх змін; а дехто переконаний, що реструктуризація – це кардинальні зміни організаційно-правової структури об'єкта господарювання.

Існує також нормативне визначення терміну реструктуризації, зокрема, в Законі України “Про банкрутство”, в “Методичних рекомендаціях щодо проведення реструктуризації державних підприємств”

*** Реструктуризація підприємства** визначається як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форм власності, оздоровлення, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва.

За всією різноманітністю наведених визначень можна побачити головну ідею чи постулат, які визначатимуть зміст та логіку викладу даного розділу. Отже, цим постулатом є твердження, що *“реструктуризація – це зміни, а зміна – це саме життя”*. Реструктуризації властивий свій життєвий цикл, своя еволюція зародження, розвитку, становлення і подальшої трансформації.



Рис. 24.1. Варіанти трактування реорганізації.

Еволюційний шлях реструктуризації представлено на рис. 24.2., це є шлях синтезу *▷форм, ▷спадковості етапів і ▷пошуку нових технологій*. Перехід від одного етапу до іншого має прогресивний характер, оскільки характеризується функціональним збагаченням форми реструктуризації і адекватного до неї механізму втілення, тобто своїм набором техніки, технології, інструментарію для реалізації реструктуризаційного процесу.

Увага! Етапність реструктуризації змінювалась відповідно до ступеня розвитку вітчизняного бізнесу.

Перший етап реструктуризації вважався *антикризовим* і технологія його передбачала процес активного поділу підприємства на дрібніші економічні одиниці, чи просто серйозні зміни організаційної структури. Цей етап не відзначався особливою цілісністю і ринковою логікою дій керівництва, оскільки такі поняття як *“клієнт”, “ринок”, “стратегія”* ще не були домінуючими, тому і цілі реструктуризації зводились до заходів, спрямованих на виживання підприємств, виходу їх з кризового стану (але ще не розвитку). При цьому реструктуризації підлягали, як правило, слабкі, неплатоспроможні підприємства, що стояли на межі банкрутства.

Варіанти проведення реструктуризації на першому її етапі

- *перепрофілювання підприємств*
- *виділення окремих структурних підрозділів для подальшої діяльності*
- *виділення окремих структурних підрозділів як нових юридичних осіб*
- *злиття двох і більше підприємств з утворенням нової юридичної особи*

Після цього етапу почалась епоха реструктуризації із іншими акцентами і ринковим чуттям, тобто *ринкова (маркетингова) реструктуризація*. Культура такої реструктуризації навіяна *“донорськими організаціями”* чи консалтинговими компаніями. Змінювався зміст реструктуризації і логіка всіх структурних змін підпорядковувалась одній ключовій задачі, яка ґрунтувалась на відповідному розумінні ринку, своєї клієнтської бази, прогнозів і тенденцій ринку. Для цього часу характерним було створення маркетингових підрозділів, впровадження управління витрат, продажі зайвих активів. Тобто, підприємства не ділились, а набували статусу ринкового суб'єкта господарювання.

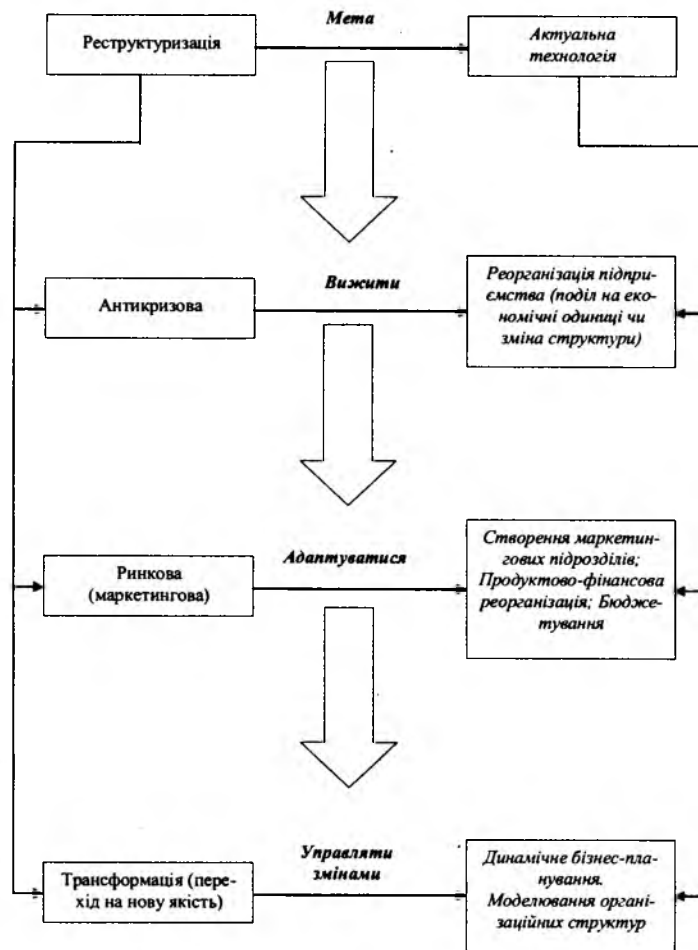


Рис. 24.2. Еволюційний шлях реструктуризації.

Маркетингова реструктуризація також мала перехідний характер, який виявив невідповідність принципів організації управління, що склалися раніше, умовам господарювання, які зазнали змін. Нові підходи ще не спиралися на цілісну систему, вони перебували в зародковій стадії. На зміну стратегії виживання почала приходити стратегія рішучого оновлення технології виробництва, збуту і самого управління, тобто, зміни всіх внутрішніх процесів, тому реструктуризаційні заходи набувають інноваційного характеру. Об'єктивність цього процесу неминуча.

Сьогодні світовий технологічний розвиток рухається в напрямку трансформаційного процесу і тому інноваційний характер змін зумовлює перетворення реструктуризації в іншу якість – трансформацію – як вищий її прояв. Термін “*трансформація*” сигналізує про значно глибші комплексні зміни – зміни в культурному середовищі, а саме зміни базових цінностей і мотивів поведінки людей. Саме таку планку змін ставлять перед собою підприємства при проведенні змін сьогодні, спрямованих на підвищення якості ведення бізнесу.

Зміни у виробничих процесах, стратегії, структурі та культурі можуть здійснюватися поступово, у вигляді малих кроків, або ж радикально, у вигляді великих стрибків. У цьому контексті говорять, відповідно, про *еволюційну* (в межах організаційного розвитку) та *революційну* (в межах реінжинірингу господарської діяльності) *моделі трансформації*. Оцінка доцільності використання тієї чи іншої моделі залежить від багатьох факторів. Головне значення мають ставлення персоналу до змін і розуміння владних повноважень з боку як керівного персоналу, так і співробітників.

Трансформація вимагає використання адекватних до її суті технологій, якою є динамічне бізнес-планування, що допоможе швидко пристосувати структуру підприємства до зміненої ситуації. Технологія динамічного бізнес-моделювання включає зміни структури, тобто, моделювання організаційне; моделювання бізнес-процесів і кількісне моделювання (побудова локальних сценаріїв, сукупність яких приведе до якогось певного образу, на основі якого будується загальна модель змін).

Еволюційний шлях реструктуризації показує, що підприємство повинно постійно стежити за основними компонентами навколишньої системи і робити висновки щодо своїх потреб у змінах. Але цим не вичерпується поняття реструктуризації, яка на кожному етапі має свої завдання, але загальна мета (ідея), проявляється у різних формах і видах, але упорядкована відповідною процедурою і механізмом реалізації, і побуджена впливом зовнішніх та внутрішніх чинників. Названі компоненти утворюють концептуальну модель реструктуризації, яка допомагає краще збагнути і зрозуміти суть та зміст реструктуризації (рис. 24.3).

Як уже зазначалося, реструктуризація починається з ідеї, має свою мету, тобто створення повноцінних суб'єктів господарювання, здатних ефективно функціонувати в будь-яких умовах та виробляти конкурентно-спроможну продукцію. Під мету виробляються завдання і, таким чином, утворюється ланцюг цільової орієнтації реструктуризації (рис. 24.4.).

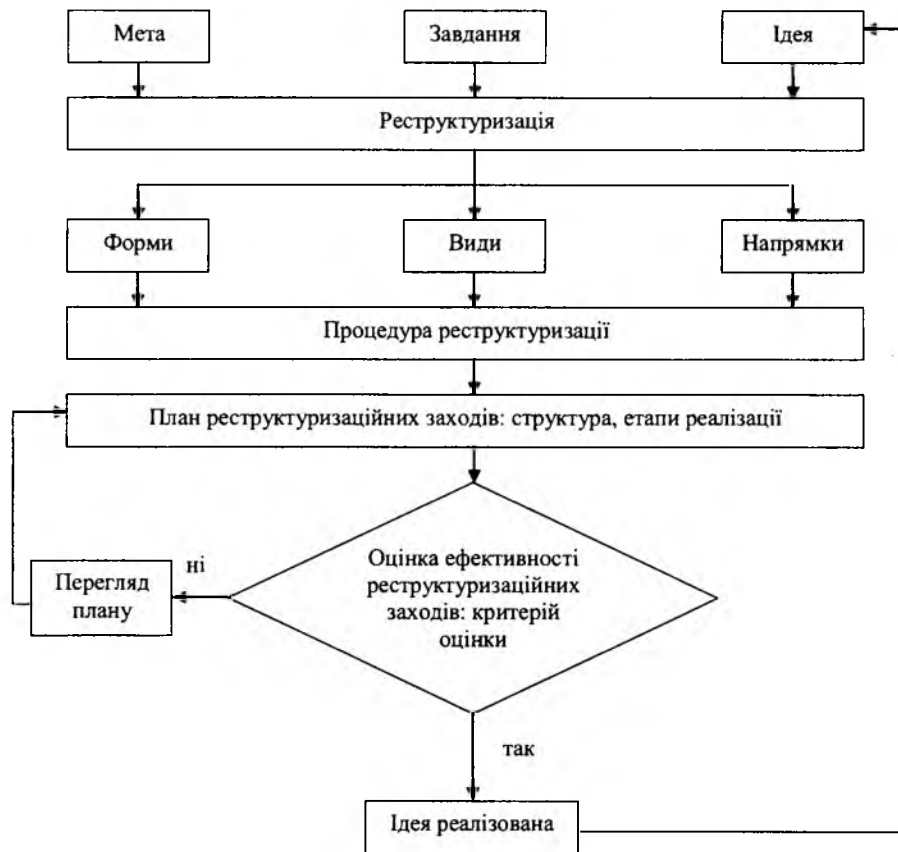


Рис. 24.3. Концептуальна модель реструктуризації.

Завдання реструктуризації для кожного етапу є свої, але до типових належать:

- ⇒ сприяння у виживанні та забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарювання;
- ⇒ відновлення конкурентноспроможності та платоспроможності підприємств;
- ⇒ управління змінами.

Необхідність проведення реструктуризації визначається широким спектром чинників зовнішнього і внутрішнього характеру.

До зовнішніх чинників реструктуризації належать:

- глобалізація світового розвитку;



Рис. 24.4. Цільова орієнтація реструктуризації.

- інтеграційні економічні процеси;
 - поступальний і випереджувальний розвиток науково-технічного фактору в структурі економіки;
 - комп'ютеризація і віртуальна орієнтація;
 - докорінні зміни на ринках розвинутих країн (уповільнення темпів розвитку цих країн; агресивізація експорту і пошуку додаткових ринків збуту; зменшення ступеня державного регулювання економіки);
 - зміни соціально-економічних систем (трансформація економічних систем країн Центральної та Східної Європи і Азії; зростання частки приватного сектору);
 - політика уряду (кредитна, податкова, митна, соціальна, інформаційна);
 - екологічна ситуація;
 - соціально-культурні фактори.
- До внутрішніх чинників реструктуризації належать:
- ▶ незадовільний рівень загального менеджменту (слабка орієнтація на ринок, відсутність стратегії, некомпетентність кадрів);
 - ▶ слабкий фінансовий менеджмент з питань: управління грошовими потоками, прийняття інвестиційних рішень; управління затратами тощо;
 - ▶ високі затрати і низький операційний важіль;
 - ▶ застаріла техніка і матеріальна база;
 - ▶ низька конкурентноспроможність продукції;

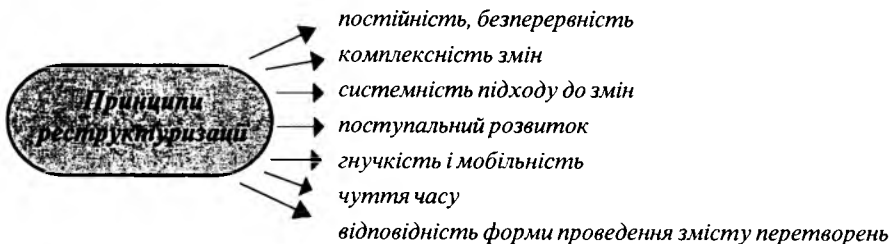
- ▶ незадовільна робота служби маркетингу;
- ▶ конфлікт інтересів (власників, працівників, клієнтів, партнерів);
- ▶ стереотипи мислення керівництва, що не відповідають новітнім процесам соціально-економічного розвитку.

Перелік названих чинників можна продовжити, крім того, в умовах України їхня дія значно підсилюється загальною економічною кризою, низькою національно-політичною свідомістю та високою інертністю.

Реструктуризаційний процес призводить до змін, які охоплюють:

- ⇒ модернізацію (оновлення устаткування, продукції, технології);
- ⇒ реорганізацію (зміни методів і розподілу праці, а також інформаційних потоків);
- ⇒ адаптацію (пристосування елементів підприємства до змінного середовища);
- ⇒ інновацій (нововведень продуктових і процесних).

Отже, можна стверджувати, що реструктуризація має широке тлумачення, вона передбачає комплексність і системність змін, постійність, безперервність та інші принципи (правила) її здійснення.



Оскільки реструктуризація передбачає зміни структури, то об'єкт змін може бути доволі широким і набирати різних форм. На рис. 24.5. представлений спектр об'єктів, охоплених змінами як наслідків реструктуризації.

Реструктуризація передбачає зміну виробничої програми (складу виробів) і пов'язані з цим нововведення в таких структурах:

- ▶ виробничій (склад виробничо-технічної бази);
- ▶ функціональній (при реалізації функцій);
- ▶ інформаційній (реальні інформаційні потоки і системи);
- ▶ організаційній (організаційно-правові форми та ієрархія прав і обов'язків);
- ▶ кадровій (професійний і кваліфікаційний склад працівників);
- ▶ фінансовій (активи і пасиви).

Багатоаспектність поняття "реструктуризації" зумовлюється її багатовидовим складом. Від виду реструктуризації в значній мірі

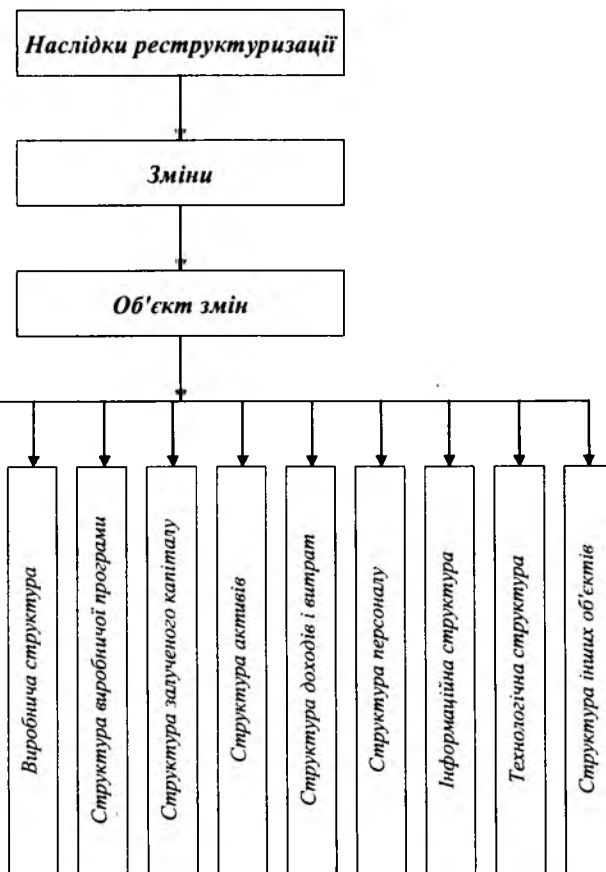


Рис. 24.5. Комплексність змін реструктуризації.

залежить характер та особливості реструктуризаційних процесів.

Множину видів реструктуризації показано на рис. 24.6., які згруповані за суттєвими класифікаційними ознаками різного характеру, а також, виходячи із спрямування реструктуризації.

Різна мета реструктуризації зумовлює різні види: ▶ санаційну, ▶ адаптаційну, ▶ випереджувальну, ▶ інноваційну, які, до певної міри, відображають еволюційний шлях її розвитку.

*Санаційна реструктуризація використовується, коли підприємство перебуває в стані затяжної і глибокої кризи чи у передкризовому стані. Тоді на підприємстві проводяться заходи із категорії "антикризове

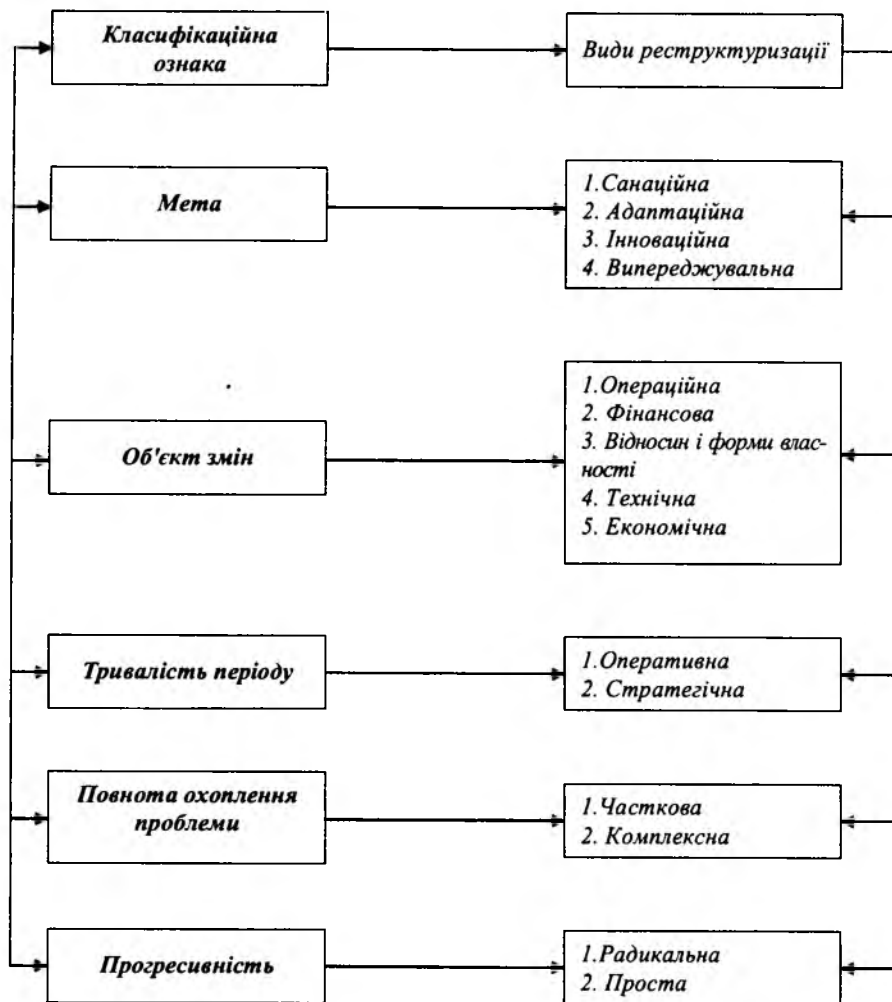


Рис. 24.6. Основні види реструктуризації.

управління”, тому принциповим завданням реструктуризації є допомогти таким підприємствам “вжити”. Основними напрямками реструктуризації в такій ситуації є: *⇒ розрахуватися із боргами, ⇒ зберегти власні потужності, ⇒ зменшити ресурси, ⇒ скоротити ринки, ⇒ залишити мінімальний набір продукції, яка має перспективу,*

⇒ зменшити фізичні обсяги.

Увага!

Вихід підприємства з кризового стану вимагає розроблення ефективної програми антикризового управління, змістом якої є внутрігосподарське управління.

Сучасний розвиток вимагає і висуває на перший план проблеми адаптованості до змін зовнішнього середовища, і цьому більше відповідає адаптаційна реструктуризація.

*** Адаптаційна реструктуризація** – спонукає до посилення диференціації цілей і використовується при відсутності кризи, але при наявності негативних тенденцій чи появи загрозливих симптомів з метою їх подолання та пристосування підприємства до нових ринкових умов.

Негативними симптомами є:

- зниження ділової активності й загальної ефективності;
- виснаження ринкового потенціалу, відсталість у порівнянні із світовими стандартами;

- низька ефективність управління і віддача вкладеного капіталу.

Головними напрямками цього виду реструктуризації є:

- ▶ просторова диверсифікація (розвиток нових внутрішніх та зовнішніх ринків);

- ▶ продуктова диверсифікація (розвиток нових продуктів).

Адаптація включає в себе зміну внутрішніх процесів і діяльності підприємства в такий спосіб, щоб воно стало більш порівняним із навколишнім середовищем. Оскільки зовнішнє середовище нестійке, мінливе, то для ефективної адаптації необхідна якісно інша основа, досить стійка, але з високим ступенем гнучкості. В рамках адаптаційної реструктуризації поки що тільки закладаються такі основи, але вони ще не набирають масштабності, комплексності і системності через відсутність адаптаційної стратегії. Вихід підприємства на нові рубежі неможливо реалізувати, не здійснивши переходу до іншого, вищого, рівня реструктуризації – **інноваційної**, невід’ємною складовою якої є рішуче оновлення технології виробництва, збуту і системи маркетингу.

Інноваційна реструктуризація практикується на підприємствах, які стабільно працюють, але прагнуть докорінно якісних змін. При проведенні змін головними мають бути інноваційна спрямованість систем управління, гнучкість виробництва, цілеспрямовані і результативні нововведення.

Впровадження високоефективних технічних засобів та обладнання, комп'ютеризація зв'язку і управління вимагають створення нової структури підприємств, організації малих та середніх високотехнологічних фірм, формування нових автоматизованих систем управління по всій технологічній ланці в межах кожної макротехнології.

Зміни підходів спонукають до того, що змінюватимуться і самі критерії оцінки ефективності пропонованих заходів в сторону відхилень від технократичного критерію до соціального. З огляду на зазначене, обов'язковими напрямками такого виду реструктуризації є:

⇒ *організація системи управління якістю (менеджмент якості) та умов її сертифікації;*

⇒ *створення ринково орієнтованих модульних систем управління підприємства (менеджмент, маркетинг, логістика кадрів, фінансів тощо) та їх інтеграція у новий менеджмент підприємства, сфокусований на соціальний фактор.*

Отже, інноваційна реструктуризація повинна включати стратегічний вибір ефективних програм та їх реалізацію.

Необхідна інноваційна підтримка підготовки виробництва, самого виробництва і післявиробничої діяльності, тобто збалансована інноваційна структура. Підприємствам необхідно буде здійснювати процесуальну інтеграцію, передусім – реінжиніринг, і ці нововведення мають поєднуватися із застосуванням інформаційних систем, заснованих на використанні сучасних інформаційних технологій.

Безперервний процес змін у всіх сферах життєдіяльності вимагає нової моделі розвитку підприємства, відповідно і нової ідеї-цілі реструктуризації, що призводить до випереджувальних заходів.

*** Випереджувальна реструктуризація** – як вища форма реструктуризації і мистецтво управління змінами. Цей вид реструктуризації має місце в успішних підприємствах, які передбачають можливість зміни умов функціонування і прагнуть підсилити свої ключові компетенції та конкурентні переваги.

Основними напрямками її є ⇒ *динамічне бізнес-моделювання, ⇒ стратегічний аудит, ⇒ постійне відстежування (моніторинг) основних компонентів навколишньої системи та визначення своїх потреб у змінах.*

Випереджувальна реструктуризація передбачає управління змінами, яке може застосовуватись у найрізноманітніших ситуаціях і набувати різних форм. Насамперед, необхідно чітко визначити зв'язки, які можуть встановлюватися між внутрівиробничими та зовнішніми умовами, кадровими параметрами підприємства, різними видами криз, основними інструментами управління змінами, а потім провести емпірично обгрунтовані оцінки адекватності становища підприємства, інструментарію реалізації змін. Управління змінами вимагає нових відносин (які були б відповідними до найскладніших завдань управління) між підприємством та його працівниками, тобто, головна увага також звертається на соціальний аспект управління.

Отже, на відміну від адаптаційної реструктуризації, яка передбачає адаптацію до існуючих елементів навколишнього середовища, випереджувальна реструктуризація містить дієвий фактор впливу самого підприємства на зовнішнє середовище і активну зміну сфер діяльності, щоб позбутися загрозливих елементів навколишнього середовища.

Залежно від об'єкту змін реструктуризація поділяється на види, представлені на рис. 24.6.

Серед цих видів виділяють **операційну** реструктуризацію, яка має відношення до певної господарської діяльності. Основними напрямками її реалізаційних заходів є:

▷ *зменшення чисельності працівників, перегляд складу асортименту і його зміни;*

▷ *підвищення якості продукції;*

▷ *отримання прибутків від зростання продуктивності праці для їх реінвестування;*

▷ *позбавлення від об'єктів соціальної сфери та продаж активів.*

Фінансова реструктуризація пов'язана із забезпеченням фінансової життєдіяльності суб'єкта господарювання і передбачає зміну структури пасивів шляхом:

▷ *відтермінування погашення заборгованості;*

▷ *зниження процентної ставки;*

▷ *прийняття вигіднішої для підприємства схеми погашення заборгованості;*

▷ *зміни частки заборгованості на акції;*

▷ *анулювання частки або всієї заборгованості тощо.*

Технічна реструктуризація дозволяє підприємству досягти адекватного до ринкових умов рівня технічного потенціалу, виробничого потенціалу (як наслідок), “ноу-хау”, кваліфікаційного рівня, ефективних

систем постачання й логістики та інших чинників, які забезпечують конкурентний статус підприємства на ринку.

Реструктуризація відносин власності – стосується зміни розподілу влади на підприємстві і участі у власному капіталі, тобто, характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Залежно від тривалості періоду виділяють оперативну і стратегічну реструктуризацію.

Оперативна реструктуризація – має характер форсованих і чітко керованих впливів щодо подолання затяжної кризи підприємства, причому, в умовах практичної відсутності інвестицій.

Оперативна реструктуризація здійснюється за короткий період і в ході її проведення вирішують два головних завдання: забезпечення ліквідності та суттєве підвищення результатів діяльності підприємства. Час оперативної реструктуризації обмежений рамками – 3-4 місяці, протягом яких треба встигнути визначити головні види діяльності підприємства, які можуть бути ефективними на ринку, проаналізувати слабкі його сторони і розробити конкретні пропозиції щодо їх усунення з оптимальними витратами і вивільненням зайвих ресурсів.

Серед головних заходів оперативної реструктуризації можна виділити такі (рис. 24.7): зміна окремих складових організаційної структури підприємства; створення і виокремлення нових структурних підрозділів; оперативне зниження дебіторської заборгованості; зменшення величини оборотних запасів через виявлення та реалізацію зайвих запасів; скорочення обсягів основних засобів шляхом реалізації зайвого обладнання, транспортних засобів; оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій та інші.

Стратегічна реструктуризація включає заходи тривалого характеру і ґрунтується на результатах оперативної реструктуризації із можливістю залучення як внутрішніх, так і зовнішніх джерел фінансування. Стратегічна реструктуризація охоплює адаптаційний та випереджувальний види, забезпечуючи довготермінову конкурентноспроможність підприємства.

Реалізація стратегічної реструктуризації передбачає, насамперед, визначення стратегічної мети підприємства та інструментів її реалізації, включаючи імітаційне та математичне моделювання, економічне експериментування і прогнозування, експертні методи та статистичний аналіз тощо.

Головні заходи, які проводяться в рамках цієї реструктуризації, представлені на рис. 24.7. і включають широке поле як вузько направлених дій (диверсифікація виробництва), так і широкомасштабних (системи “управління змінами” чи “менеджмент змін”).

Стратегічна реструктуризація сьогодні є визначальною, оскільки завдяки їй, відбуваються якісні зміни, тобто трансформація самої економічної системи підприємства, її організації і управління.

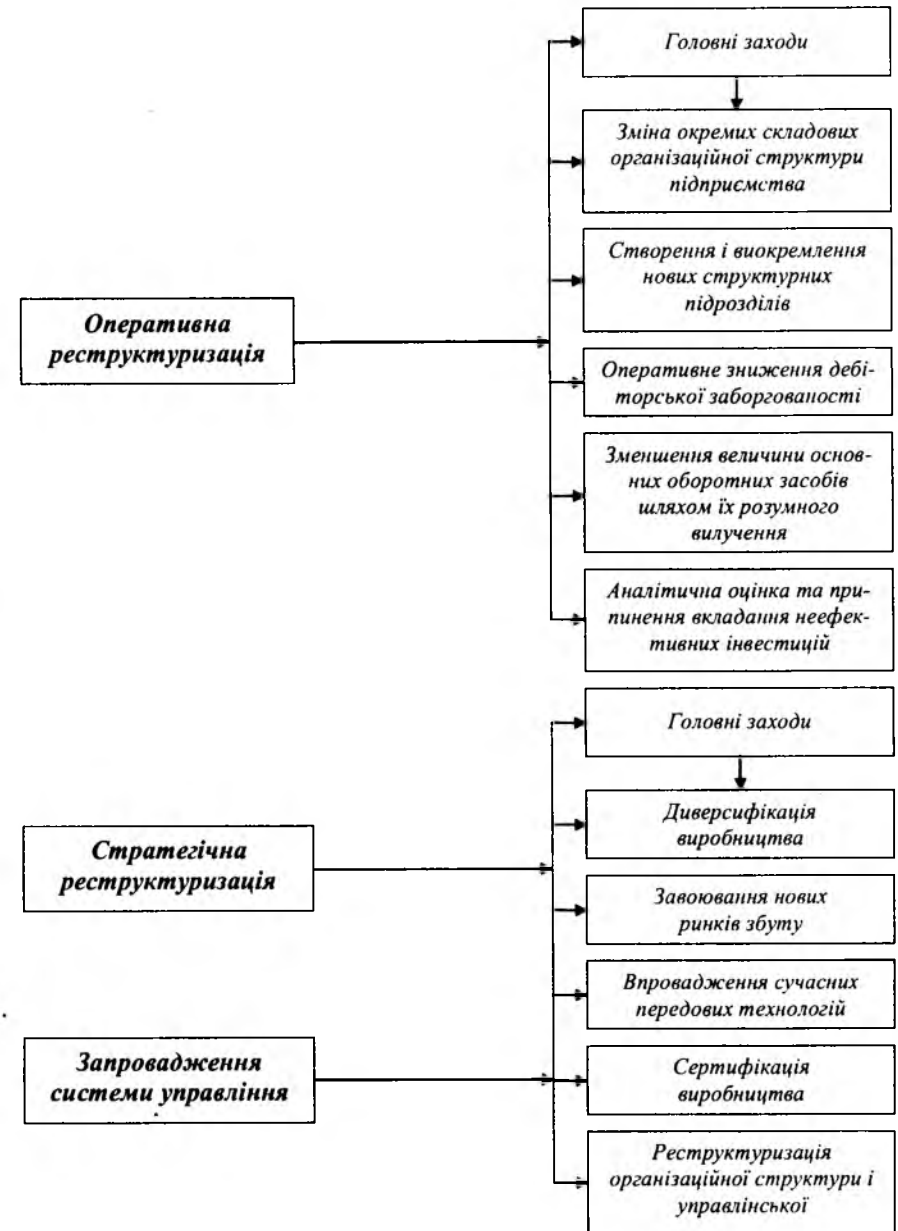


Рис. 24.7. Головні заходи оперативної та стратегічної реструктуризації.

Залежно від повноти охоплення проблеми підприємства виділяють часткову (або обмежену) і комплексну (або повну) реструктуризацію.

Проведення заходів реструктуризації вимагає індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану і вирішення ширшого чи вузкого кола проблем.

За умов часткової реструктуризації підприємство орієнтується на відповідні стандарти, які воно встановлює для себе з метою досягнення цілей реструктуризації. Такими орієнтирами можуть служити: рівень лівериджу (співвідношення позикових і власних коштів); розмір робочого капіталу; коефіцієнт покриття боргів тощо.

Якщо підприємство має значно складніші і суттєвіші проблеми, то доцільніше запроваджувати комплексну (повну) реструктуризацію, яка включатиме і фінансову реструктуризацію.

Термін *комплексної реструктуризації* значно подовжується (можливо до трьох років), а заходи охоплюватимуть розроблення нової організаційної структури, відповідної продуктової, технічно-технологічної та кадрової політики, зміни в управлінні та цілісні зміни в організації загалом (інноваційна, випереджувальна реструктуризації у всіх сферах життєдіяльності підприємства).

Можна оцінювати реструктуризацію за її *прогресивністю* як радикальну чи просту (захисну) і така оцінка також залежатиме від мети, кола вирішуваних проблем і швидкості перетворень.

Незважаючи на специфіку виду реструктуризації, вона має певний порядок протікання і певну процедуру здійснення, описані в наступному параграфі.

24.2. Процес і процедура реструктуризації

Процес реструктуризації передбачає сукупність певних дій, операцій, які виконуються паралельно чи послідовно, але за певною технологією, тобто, процес має свої етапи. Можна по різному виділяти ці етапи, розбиваючи загальний процес на підпроцеси залежно від конкретної ситуації, але типовими є етапи, вказані на рис. 24.8.

Увага! Процес реструктуризації досить тривалий і кожний із наведених етапів має свої характерні особливості, свої завдання і методичні підходи.

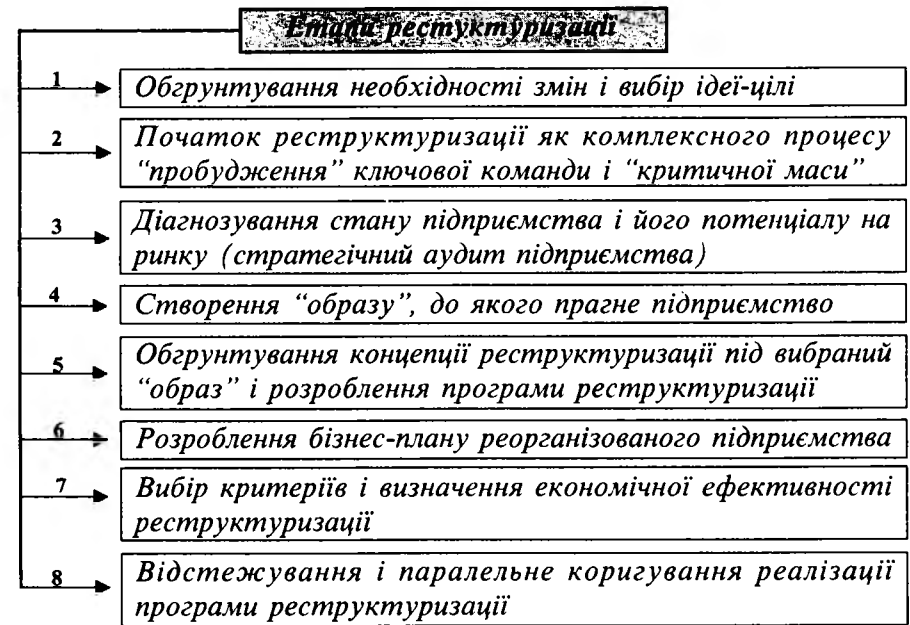


Рис. 24.8. Етапи реструктуризації.

Завданням першого етапу є "пробудитися", тобто розуміння керівництвом підприємства, що необхідні зміни і без внутрішньої перебудови перспектив немає. Таке розуміння приходить спочатку до лідерів – менеджерів підприємства, які готові до принципових змін і можуть чітко сформулювати цілі і завдання реструктуризації.

Закладені на першому етапі реальні мотиваційні аспекти дозволяють сформулювати професійну команду, здатну провести діагностику фінансово-економічного стану підприємства і виявити головні проблеми. Цей етап носить здебільшого аналітичний характер, оскільки аналізуються сильні і слабкі сторони підприємства, вплив різних чинників на його розвиток і оцінюються реальні шанси на реалізацію змін.

Наступний етап, який належить до пріоритетних, це створення бажаного "образу" підприємства, виходячи із тенденцій ринку, ключових компетенцій команди професіоналів, реальних ресурсних можливостей і адекватного розуміння вимог ринку. Досягнення бажаного "образу" чи стану підприємства має відповідати ідеї – цілі, вибраній ще на першому етапі. А вже під цю ідею – ціль формується чи переформовується

команда, яка буде її реалізувати і опрацьовується основна ідея стратегії змін.

Наступні етапи охоплюють технічні питання, пов'язані із обґрунтуванням концепції реструктуризації, розробленням плану реструктуризації і бізнес-плану реорганізованого підприємства. Всі зазначені питання (їх коло може бути розширеним) є однаково важливими, а глибина їх опрацювання залежить від конкретного підприємства, його фінансово-господарського стану і ділової активності.

Розроблення концепції реструктуризації має виходити із мети реструктуризації і охоплювати такі складові: аналіз зовнішніх і внутрішніх чинників впливу на ділову активність підприємства; вибір варіанта чи виду реструктуризації підприємства; обґрунтування стратегічного розвитку підприємства; оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації; деталізація стратегії з моделюванням бізнес-процесів.

Прикладне спрямування має етап розроблення програми реструктуризації або бізнес-плану реструктуризації. Проект плану реструктуризації повинен містити: економічне обґрунтування її проведення; пропозиції щодо форм і методів реструктуризації; способи розв'язання фінансових, технологічних, соціальних та інших проблем, пов'язаних із проведенням реструктуризації; вартісні аспекти цього процесу, а також конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

Бізнес-план реструктуризації має відповідати загальним вимогам і принципам бізнес-планування взагалі, тобто, він має бути структурованим, містити чітко сформульовані цілі і логічні висновки та багатоваріантні вирішення поставлених завдань. У бізнес-плані реструктуризації слід пропонувати ті заходи, які можливо реально виконати (із зазначенням адресності виконання) і представляти фінансові та змістовні наслідки запропонованих дій. Складений таким чином бізнес-план сприятиме комплексному просуванню до оптимізації цілісного механізму підприємства, тобто, стане планом розумної організації конкретної справи.

Типової структури бізнес-плану реструктуризації немає, але в літературі пропонують варіант цього документу, що включає такі розділи:

1. Резюме.
2. Програма реструктуризації.
3. План реструктуризації в розрізі головних напрямків або підрозділів.

* **Резюме** – невеликий за обсягом виклад, який узагальнює ключові, найважливіші положення всього бізнес-плану реструктуризації, зокрема: причини, які призвели до розуміння необхідності змін; основні цілі

реструктуризації; головні напрямки реструктуризації; кількісні та якісні результати, що очікується отримати після проведення реструктуризації.

* **Програма реструктуризації** – є конкретизацією основних напрямків і включає перелік головних заходів, спрямованих на досягнення мети реструктуризації. Заплановані заходи мають бути прив'язані до відповідних строків і необхідних ресурсів. Завдання програми полягає в переведенні підприємства із стану “як є” в бажаний стан “як треба”; вона також значно розширює горизонт бачення моделі-образу підприємства і тих рушійних сил, які забезпечать реалізацію мети реструктуризації.

Програма реструктуризації може мати декілька редакцій і корегуватися залежно від ринкових обставин. Перша редакція, власне, передбачає перелік заходів, які необхідно реалізувати у підприємстві, щоб перейти до проєктованого стану структури. Друга редакція програми є стержнем плану реструктуризації.

* **План реструктуризації** – є розширеним варіантом програми і містить перелік дій в рамках, описаних у програмі заходів із зазначенням строків їх виконання, визначає відповідальних осіб за виконання, а також адекватне ресурсне забезпечення цього процесу і очікуваний результат.

Фактично для даного розділу бізнес-плану треба відповідати на питання: “хто і що повинен робити”, “коли”, “скільки”?

Формування бізнес-плану реструктуризації значно спрощує роботу щодо проведення змін на підприємстві. Бізнес-план – це ніби програмна платформа і він так само необхідний, як і бізнес-план для початку бізнесу.

Бізнес-план реструктуризації в загальній класифікації бізнес-планів потрапляє в категорію бізнес-план суть (за цільовою ознакою), оскільки він необхідний при відображенні процесів, які відбуваються на підприємстві, і прогнозування наслідків змін, які запроваджуються. Він відображає зміст структурних перетворень з метою виявлення всіх особливостей, можливостей і загроз і допомагає приймати рішення.

Оскільки реструктуризацію розглядають як процес, поділений на відповідні етапи, то для кожного етапу можна підібрати стандартний технічний набір, який допоможе описати бажаний стан підприємства і значно підвищить реалізаційний рівень цього процесу.

Іншими словами можна сказати, що існує певна технологія реструктуризації, яка закономірно призвела до появи стандартів планування реструктуризації і яких необхідно дотримуватись так само, як і форми будь-якого бізнес-плану. Відсутність стандартів опису бажаного стану

підприємства (плану ідеї реструктуризації) робить неможливим вирішення актуальних завдань ринку: швидко змінити структуру бізнесу і забезпечити технологічно можливим зворотній процес. Важко контролювати і сам процес змін, адже для порівняння планових параметрів з фактичними, необхідно, щоб вони були конкретними і піддавалися виміру. Тому сучасний підхід до реструктуризації будується на ідеях теорії управління технічними об'єктами і передбачає стандартну структуру процесу.

Суть цього підходу зводиться до такої логічної дії: для переведення підприємства із одного стану в інший (аналогічно як із фізичними об'єктами), треба задати систему координат, в якій описується початковий і кінцевий стан підприємства, а також траєкторія його руху. Довший час цей підхід в менеджменті не вдавалося реалізувати через те, що не могли придумати систему координат. І тільки на рубежі дев'яностих років ХХ століття з'явилися три стандарти, за допомогою яких можна описувати структуру підприємства.

* **Перший стандарт** – задає опис елементів системи, їх взаємозв'язок, причому, в ієрархічному підпорядкуванні (це може бути склад організаційних підрозділів і ланок підприємства).

* **Другий стандарт** – задає опис бізнес-процесів, що протікають на підприємстві або матимуть місце в майбутньому. Впорядкованість опису бізнес-процесів забезпечується деревом функцій, а багатоваріантність комбінацій функцій дозволяє зосередитись на оптимальному бізнес-процесі, тобто тому, який відповідає ідеї реструктуризації.

* **Третій стандарт** – виконує службову функцію; він призначений для закріплення функцій за організаційними ланками.

За допомогою вказаних стандартів технологія процесу протікає швидко, чітко і просто, оскільки використовуючи її, можна описати реальний стан підприємства на сьогодні, потім описати його у бажаному вигляді ("як треба"), розбити інтервал часу між цими станами на такти і моделювати стан підприємства в кожний із цих моментів, що дозволяє побачити динамічність процесу реструктуризації. Тоді програма змін формується за допомогою команд (чи термінів): "додати нову і забрати стару функцію, додати нову і ліквідувати стару організаційну ланку, або просто перерозподілити функції між організаційними ланками". Описана технологія протікання змін, тобто динамічного процесу реструктуризації, представлена на рис. 24.9.

Програмна реалізація такого підходу одержала назву динамічне бізнес-

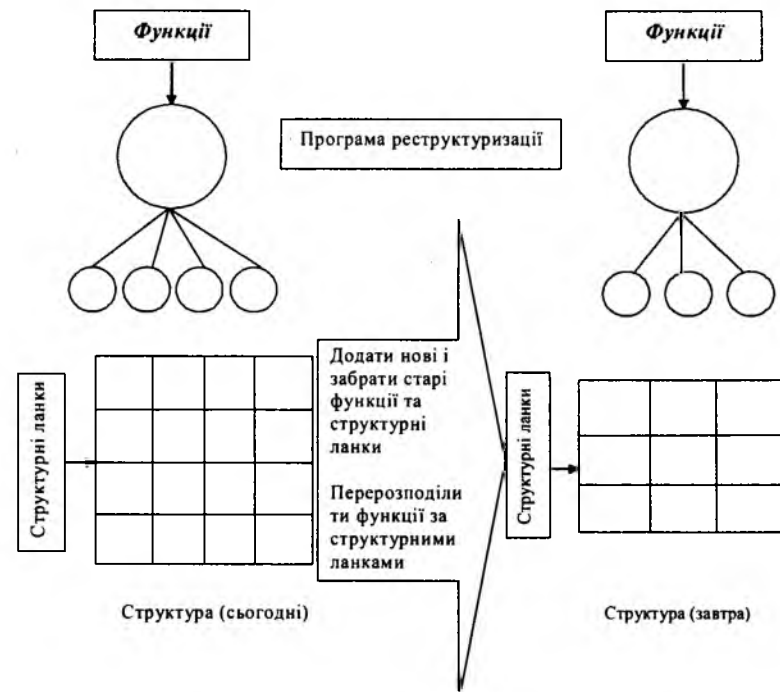


Рис. 24.9. Схема динамічної реструктуризації підприємства.

моделювання, про яке уже згадувалося в контексті еволюції видів реструктуризації. Під задану програму змін можна скласти систему кошторисів (бюджетів), яка буде цю програму підтримувати, тобто, паралельно стандартизація процесу реструктуризації дозволяє оцінити її вартісні аспекти і перейти до оцінки ефективності проектів реструктуризації.

24.3. Ефективність реструктуризації підприємств: загальні підходи до її оцінки. Практика і досвід успішних перетворень

Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і не має одного стандарту її проведення, то, відповідно, не існує єдиної методики оцінки ефективності реструктуризації. Однак, можна виділити певні загальні підходи до оцінки ефективності, або окреслити типове коло питань, які слід опрацювати, говорячи про успішність проектів реструктуризації.

Це, *по-перше*, **виділити заходи, які реалізуються в процесі реструктуризації** і провести оцінку їх можливих наслідків;

по-друге, **вибрати критерії оцінки запланованих заходів** (один чи систему);

по-третє, **окреслити коло показників, якими можна оцінювати ефективність**. Це може бути один конкретний показник: зростання обсягів реалізації продукції в 10 разів, збільшення числа робочих місць в 2 рази; зменшення витрат виробництва тощо, або комплексний показник чи ціла система показників: підвищення конкурентноспроможності продукції і підприємства, раціональне використання ресурсів, зростання частки ринку і вихід на нові сегменти, підвищення інвестиційної привабливості тощо.

Однак, наслідки реструктуризації можуть не піддаватися кількісному виміру, тобто, їхні результати не можна підрахувати, додавати, віднімати, ділити, оскільки вони не мають відверто матеріалізованої форми. У такому випадку звертають увагу на якісні параметри наслідків реструктуризації, які є невидимими на перший погляд. Оскільки зміни процесу реструктуризації охоплюють всю життєдіяльність організму підприємства, то вони обов'язково відібраються на самих суб'єктах підприємства, – тобто кадровому потенціалі.

Як правило, найцінніші і глибинні зміни пов'язані з людьми, це зміни підходів, принципів в управлінні, а також зміни в стереотипах мислення і поведінки управлінців і працівників, тобто, якісна трансформація соціально-управлінського характеру стає неминучою при проведенні реструктуризаційних заходів і вона націлена на ринок уже не по формі, а по суті, що проявляється в переході на процесно-орієнтовані системи. Ці зміни розтягнуті в часі, вони повільніше проявляються, але ефект значно відчутніший – вони завжди покращують якість управління і самого управління, який починає будувати свій бізнес в якісно новому ключі;

по-четверте, **вибір показників оцінки реструктуризації пов'язаний із часовою категорією і ризиком**. З огляду на це, можна говорити про ефект короткостроковий, довгостроковий і стратегічний (часова категорія прив'язується як до часу прояву результатів, так і до тривалості їх дії). Очікування бажаного результату відбувається в умовах невизначеності, конкретним проявом якої є ризик, отже треба враховувати ймовірність шансів на успіх і ймовірність невдач;

по-п'яте, ефективність передбачає **порівняння затрат і результатів**. Підприємства, як правило, націлюються на результати, не приділяючи належної уваги затратам. Тому важливо враховувати, скільки коштує реструктуризація підприємству, тим більше, що вона проводиться

за рахунок внутрішніх ресурсів. Отже, необхідно складати кошторис витрат на проведення реструктуризації;

по-шосте, в категорію ефективних потрапляють ті зміни, які відбуваються **системно**, тобто, всі елементи виробничої системи повинні змінюватися так чи інакше, і реструктуризація має охоплювати всі об'єкти: структура, фінанси, бізнес-планування, маркетинг, логістика, економіка підприємства.

Якщо зміни відбуваються в сфері маркетингу, то складові цього процесу (просування товарів на ринок, взаємовідносини з клієнтами та інші) неминуче повинні забезпечуватися відповідною інформаційною системою, яка, в свою чергу, вимагає адекватної облікової системи. Облікова система повинна працювати на адекватне обслуговування процесів створення даного продукту, партії чи замовлення і т.д. Тільки таким чином можна сформулювати гнучкість виробників і постачальників, конструкторів і технологів, які працюватимуть синхронно. Отже, ефективними можна вважати ті заходи, які оптимізують як процеси, так і функції.

Поняття **системності** варто розглядати в парі з **последовністю**, що означає бути послідовним при постановці цілей і завдань. Якщо не дотримуватись цього правила, то реструктуризація може замкнутися сама на собі (*"річ в собі"*) і не приведе до жодних змін у фінансово-економічній діяльності підприємства.

Підсумовуючи, можна сказати, що ефективною та успішною є реструктуризація, завдяки якій досягається мета, визначена ще на першому етапі реструктуризації як ідея-ціль.

Для прикладу, галузі машинобудування працюють за останні роки в умовах дефіциту оборотних засобів і інвестицій в основний капітал. Тому значно скорочується ресурсно-технологічний потенціал і проблеми реструктуризації є вельми актуальні.

Економічне зростання держави не буде стійким при недоінвестуванні машинобудування. У машинобудуванні є технології, які можуть стати джерелами економічного росту (технології енергетичного машинобудування, виробництва металооброблювального устаткування, військова техніка), тому необхідне перетворення структури виробництва з врахуванням ринкових відносин і формування стратегії розвитку машинобудування, зорієнтованої на інноваційну модель.

Реструктуризація великих машинобудівних заводів можлива за такою схемою:
⇒ виділення від них спеціалізованих виробництв деталей і агрегатів, технологія виготовлення яких відрізняється від основної технології виробництва;

⇒ перетворення крупних заводів, по можливості, у складальні, оточені середніми і малими високопродуктивними підприємствами, які поставляють продукцію складальним.

Малі і середні підприємства можуть забезпечити своєю продукцією всіх споживачів, незалежно від їх галузевої приналежності, що дозволить створити багатосерійне

виробництво із використанням сучасного високоефективного устаткування.

Однак заміна моновиробництва, побудованого на основі замкненого циклу, на розосередження виробництва на багатьох спеціалізованих підприємствах буде ефективною тільки на основі інноваційних схем управління по всьому технологічному ландшафту.

В результаті великі виробництва перетворюються в центри управління всіма підприємствами, що приймають участь в реалізації макротехнології, тобто в корпорації і центри високої технології.

Це означає, що крім нової системи управління конкретним підприємством потрібна корпоративна, яка незалежно від форми власності підприємств, які в неї входять, буде проводити одну науково-технічну політику.

24.4. Санація підприємства: основні положення та механізм реабілітації підприємств

На сьогоднішній день більшість вітчизняних підприємств працюють збитково і надалі спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств.

Для ефективного реагування на ці загрозливі тенденції необхідно формувати систему заходів щодо оздоровлення підприємств, виходу їх із фінансової кризи на основі концепції інституту неспроможності, процедури якого передбачають проведення санації.

За останні роки в Україні є реальні спроби створити правову і методологічну базу для проведення санації підприємств. Логічним проявом даного процесу стало "Положення про порядок проведення санації державних підприємств", затверджене Постановою Кабінету Міністрів України від 08.02.1994 р., а також постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку проведення досудової санації державних підприємств" № 515 від 17.03.2000 р.

Згідно з текстом названих документів під санацією розуміють систему економіко-організаційних заходів, спрямованих на оздоровлення фінансового стану підприємства-боржника. При цьому санація підприємства проводиться у зв'язку із:

- забезпеченням подальшого розвитку пріоритетних галузей народного господарства;
- галузевою чи міжгалузевою переорієнтацією підприємства;
- здійсненям антимонопольних заходів;
- в інших випадках – з ініціативи органу, уповноваженого управляти державним майном.

Законодавець визначає основні шляхи санації підприємства, перелічені на рис. 24.10.

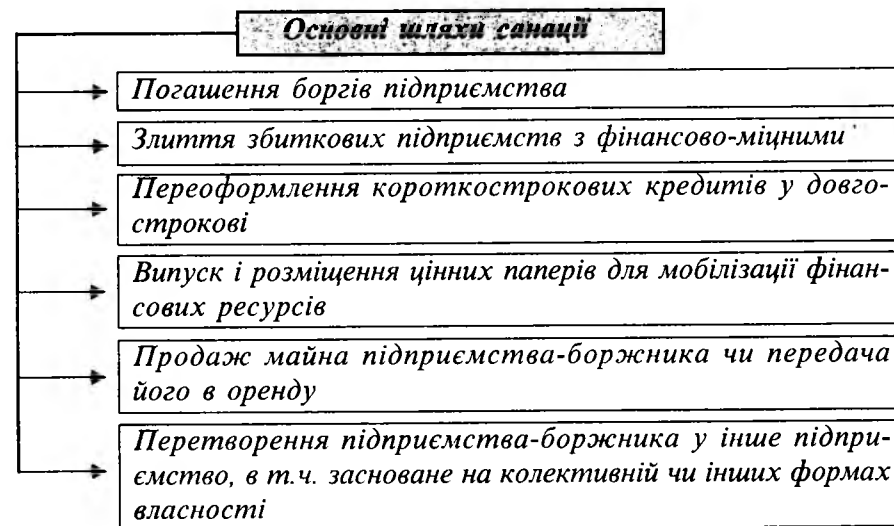


Рис. 24.10. Напрямки санації.

Закон розрізняє поняття "досудова санація", передбачене також новим Господарським кодексом України.

Досудова санація – це система заходів щодо відновлення платоспроможності підприємства-боржника, які здійснюються органом, уповноваженим управляти майном боржника, з метою запобігання його банкрутству до початку порушення провадження у справі про банкрутство.

Ініціатива щодо проведення досудової санації може виходити від уповноважених органів, підприємств, кредиторів або інших осіб.

Для проведення досудової санації розробляється план, який повинен містити:

- ⇒ реквізити підприємства;
- ⇒ відомості про фінансово-господарське становище;
- ⇒ заходи, щодо відновлення платоспроможності і терміни їх здійснення;
- ⇒ розрахунок необхідних коштів для реалізації заходів;
- ⇒ визначення джерел фінансування заходів;
- ⇒ умови участі інвесторів і кредиторів у проведенні досудової санації (набуття права власності на майно підприємства відповідно до законодавства, розпорядження частиною продукції, оренда майна підприємства, задоволення вимог кредиторів шляхом переведення боргу на інвестора тощо);
- ⇒ очікувані наслідки виконання плану досудової санації.

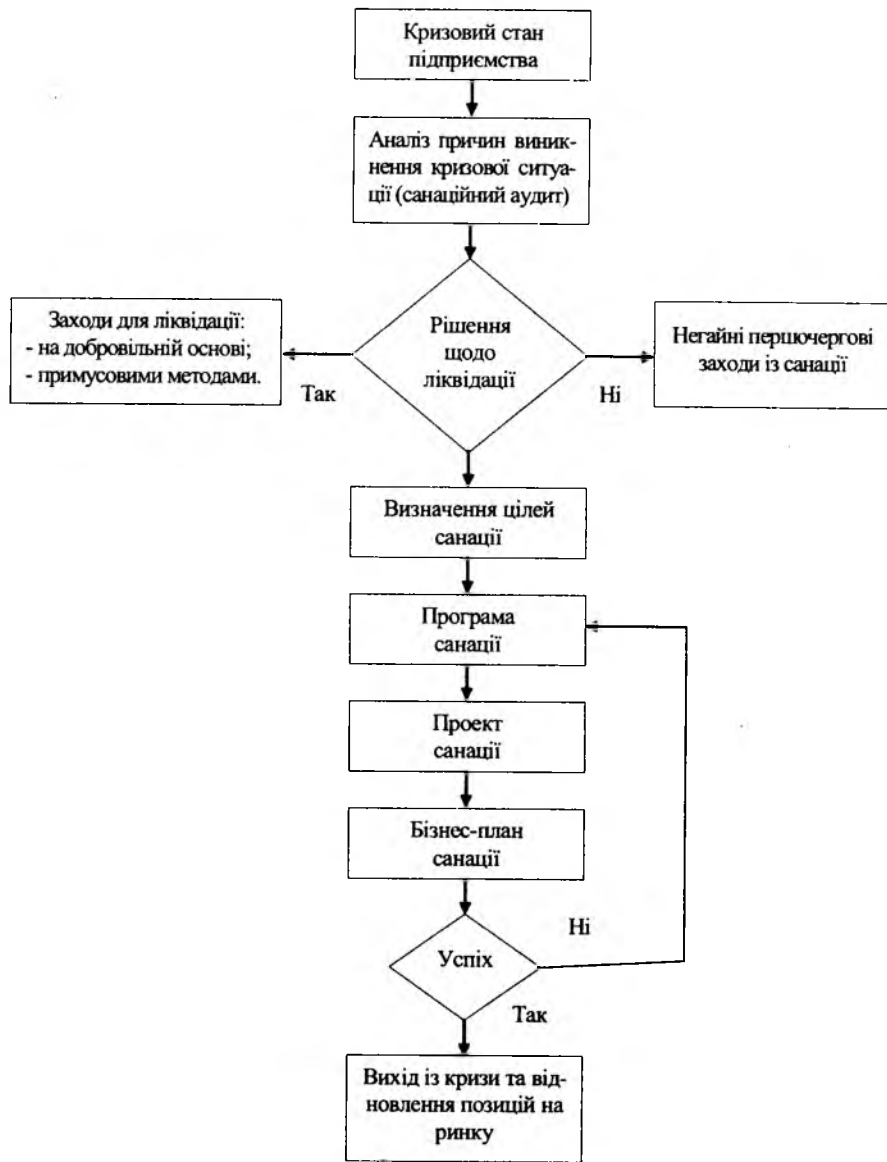


Рис. 24.11. Класична модель фінансового оздоровлення підприємства.

Документи, необхідні для проведення досудової санації:

• баланс (форма 1), звіт про фінансові результати (форма 2), інші матеріали бухгалтерської звітності підприємства не менше, ніж за три останніх роки і на кінець кварталу, що передував поданню на погодження;

• план санації з обґрунтуванням основних пропозицій інвестора (кредитора) та реальних джерел інвестування щодо проведення досудової санації;

• проекти договору (договорів), яким визначатимуться умови участі інвестора або кредитора, зокрема з питань набуття права власності на майно підприємства, розпорядження частиною його продукції, оренди майна підприємства, задоволення вимог кредиторів шляхом переведення боргу (частини боргу) на інвестора.

Очевидно, що санація може розглядатися не тільки як економічна категорія, але й як процес, який має певну послідовність кроків. Для відображення цих кроків скористаємося загальновідомою моделлю фінансового оздоровлення підприємства (рис. 24.11.), в якій початком є аналіз причин фінансової кризи, який дозволяє прийняти рішення щодо доцільності проведення санації.

Рішення про проведення санації підприємства чи його ліквідації приймається на основі підсумків санаційного аудиту (в моделі відображено як “аналіз причин виникнення кризової ситуації”). Основна мета санаційного аудиту полягає в перевірці санаційної здатності підприємства, тобто, визначенні глибини фінансової кризи і виявленні можливостей її ліквідації. Санаційний аудит має свою послідовність і набір функціональних дій, відображених на рис.24.12.

***Санаційна здатність** – це сукупність фінансових, організаційно-технічних і правових можливостей підприємства, що перебуває у фінансовій кризі, які визначають його здатність для успішного проведення фінансової санації.

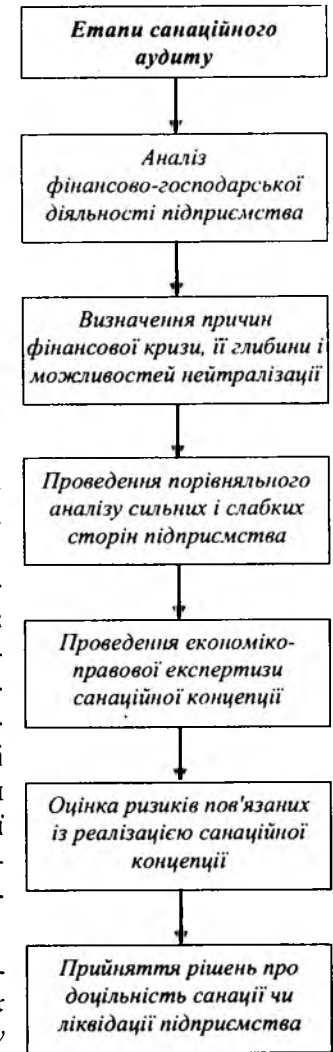


Рис. 24.12. Процес санаційного аудиту.



Рис. 24.13. Загальні передумови та критерії санаційної здатності підприємства.

До загальних умов санаційної здатності відносять наявність у підприємства потенціалу для майбутньої успішної діяльності, а саме:

- реальних можливостей збільшення виторгу від реалізації, зменшення собівартості продукції, і на цьому ґрунті досягнення високої рентабельності фінансово-господарської діяльності;
- реальної можливості досягнення задовільної структури балансу;
- реальних можливостей забезпечення стабільної ліквідності.

Загальні передумови та критерії санаційної здатності підприємства показано на рис. 24.13.

Увага! Санаційно здатним підприємство буде в тому випадку, якщо продисконтована очікувана майбутня вартість активів (при умові успішної санації) буде більша за вартість його ліквідаційної маси перед проведенням санації.

Окремим блоком у класичній моделі санації є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили підприємству високий рівень рентабельності, а суть самої стратегії полягає у виборі найкращих варіантів його розвитку та в оптимізації політики капіталовкладення.

Відповідно до вибраної стратегії розробляється програма санації, тобто система взаємопов'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи, із виходом на проект санації.

У програмі санації пропонуються такі головні заходи:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочка, розстрочка або погашення частини боргів, про що укладається мирова угода;
- ліквідація дебіторської заборгованості;
- продаж частини майна боржника;
- зобов'язання інвестора про погашення боргу боржника шляхом переведення на нього боргу та його відповідальність за невиконання взятих на себе зобов'язань;
- продаж майна боржника як цілого майнового комплексу;
- удосконалення організації праці;
- інші спроби відновлення платоспроможності боржника.

Наступним елементом класичної моделі реабілітації підприємства є проект санації, який ґрунтується на програмі санації і включає такий зміст: техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок необхідних

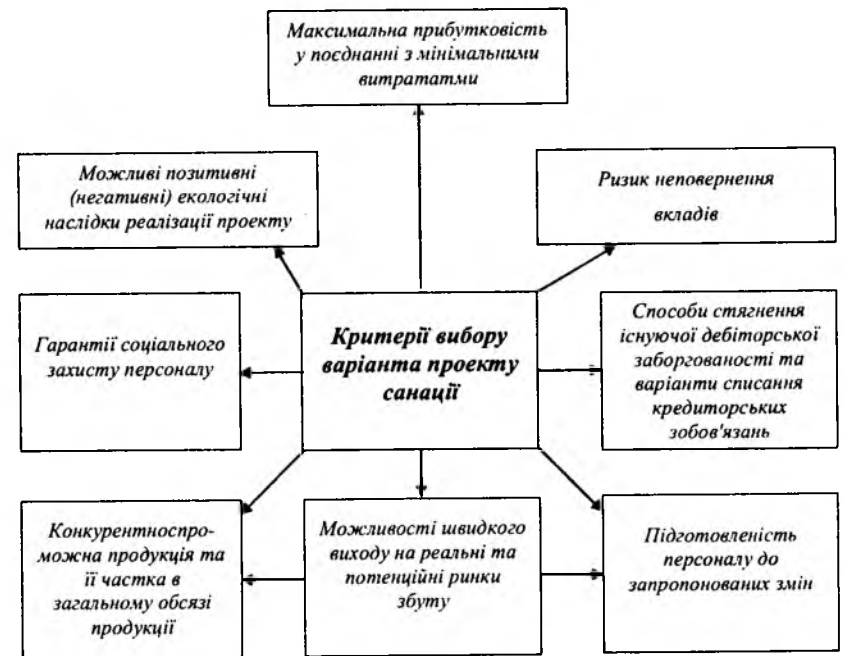


Рис. 24.14. Критерії вибору альтернативного варіанту проекту санації.

Увага!

План санації має бути розроблений не пізніше трьох місяців із дня прийняття господарським судом рішення про проведення процедури санації.

фінансових ресурсів, конкретні графіки та методи мобілізації фінансово-го капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання процесу. Для підвищення корисності санаційних заходів проект санації має бути багатоваріантний, щоби мати можливість вибору доцільнішого шляху з-поміж альтернативних. Вибір кращого варіанту здійснюють

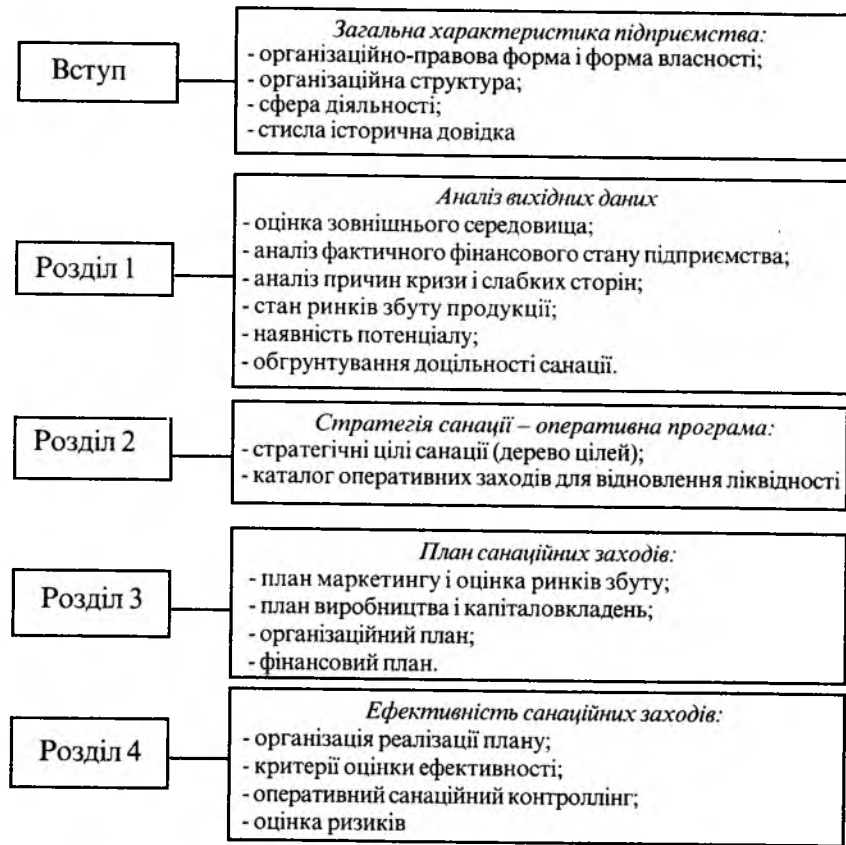


Рис. 24.15. Структурно-логічна схема бізнес-плану санації.

за допомогою відповідних критеріїв, вказаних на рис. 24.14.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого підприємства може бути представлено у різних формах: план фінансового оздоровлення; бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування. Не існує стандартно-типової форми та структури такого плану, тому подаємо синтезований варіант структури бізнес-плану санації, який в класичній моделі фінансового оздоровлення підприємства завершує цикл санаційного процесу. Бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Структура бізнес-плану із коротким змістом його розділів представлена на рис. 24.15.

Як бачимо із рисунку, бізнес-план санації може складатися із вступу і чотирьох розділів.

У вступі відображається загальна характеристика об'єкту санації: подаються дані про його правову форму організації діяльності, форму власності, організаційну структуру, сферу діяльності та життєвий цикл існування (коротка історична довідка).

Крім того, тут доцільно вказати мету плану санації, замовника плану і методи, які використовують під час розроблення плану.

У першому розділі відображається вихідна ситуація на підприємстві, яка передувала реабілітації, включаючи аналіз чинників зовнішнього середовища і характер їх впливу на підприємство, аналіз сильних і слабких сторін підприємства, із яких можуть впливати причини кризового стану, а також аналіз реального потенціалу для виходу з кризи.

На основі аналізу вихідної ситуації робиться висновок про доцільність і можливість санації підприємства чи про необхідність його ліквідації.

У другому розділі розкриваються стратегічні цілі санації, цільові орієнтири і розробляється стратегія санації підприємства.

Крім цього, у даному розділі повинна бути відображена оперативна програма із зазначенням заходів для покриття поточних збитків, відновлення платоспроможності і ліквідності підприємства.

Третій розділ є основною частиною бізнес-плану санації, оскільки він містить конкретний план заходів щодо відновлення прибутковості і конкурентоспроможності підприємства на тривалу перспективу. Схематично в загальній формі ключові позиції змісту даного розділу відображені на рис. 24.16.

Розділ 3 плану санації

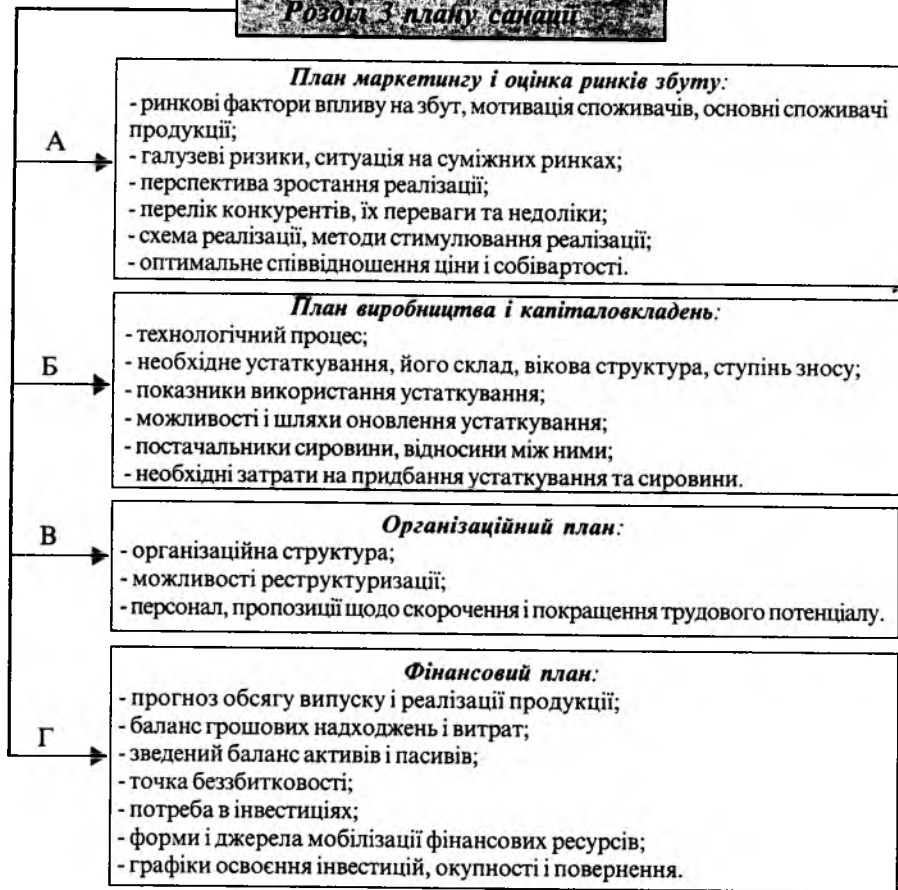


Рис. 24.16. Структура основної частини плану санації.

Складовими частинами цього розділу є: **план маркетингу і оцінка ринків збуту**.

У даному підрозділі визначаються ринкові фактори, які впливають на збут продукції та місткість ринку; ступінь еластичності попиту і рівень платоспроможності покупців; умови збуту; галузеві ризики; ситуація на суміжних товарних ринках; визначаються можливості і шляхи розширення ринків збуту.

План виробництва і капіталовкладень містить дані про необхідні фактори виробництва, тобто, предмети праці і знаряддя праці. У ньому,

зокрема, відображається виробничий процес (склад технологічних операцій і перелік їх виконання) і, відповідно, для цього процесу подаються дані про виробниче устаткування, його склад, вікова структура, ступінь зносу, наявність, потребу і джерела її покриття. Крім того, відображається інформація про необхідну сировину (включаючи наявність альтернатив), взаємозв'язки з постачальниками, заходи для покращення якості сировини з метою досягнення конкурентних переваг і суму затрат на придбання. На основі цього визначається потреба в інвестиціях і формується план капіталовкладень у формі кошторису (він складається під конкретний виробничий план діяльності підприємства).

Організаційний план – відображає організаційну структуру підприємства, можливості реструктуризації і перепрофілювання; кадровий потенціал і систему менеджменту та можливості її покращення.

Фінансовий план – є вирішальним в обґрунтуванні вибору альтернативного варіанту фінансового оздоровлення підприємства. Він включає в себе прогнозування фінансових результатів, розрахунок обсягів додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів.

Четвертий розділ містить розрахунок ефективності санації, а також перелік заходів щодо реалізації плану і контролю за ходом його реалізації. У цьому розділі також прогнозуються можливі ризики і збитки.

Основними критеріями оцінки ефективності санації є: ліквідність і платоспроможність; прибутковість; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги.

Якщо за основу прийняти критерій прибутковості, то ефективність санації (Е) можна визначити за формулою:

$$E = \frac{\text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку}}{\text{Розмір інвестицій на проведення санації}} \quad (24.1)$$

Результати санації в деяких випадках можна оцінити на основі додаткового прибутку підприємства, який складає різницю між сумою прибутку після санації і його розміром (або величиною збитків) до проведення санації.

Для об'єктивнішої оцінки ефективності прогнозований обсяг прибутку приводять до теперішньої вартості. Вкладення для проведення санації розглядаються як інвестиція санатора у підприємство з метою одержання прибутку.

Такий критерій, як додаткова вартість, створена в результаті санації,

показує абсолютний приріст вартості активів підприємства, якого можна очікувати в результаті реалізації плану санації. Вона розраховується, як різниця між потенційною вартістю підприємства (після проведення санації) і його вартістю до санації. Потенційна вартість визначається на основі приведених до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків.

У цьому розділі санаційного бізнес-плану також оцінюється ступінь ризику вибраного шляху реабілітації, оскільки наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, тому ця проблема потребує ретельного обміркування.

Для невеликих підприємств ризики можуть бути пов'язані, насамперед, із мікросередовищем та внутрішніми негараздами. Для великих підприємств, які розпочали реалізацію проекту санації, ризики найчастіше виходять із макросередовища (зміна нормативно-правової бази, державної політики тощо).

Отже, бізнес-план санації підприємства є важливим інструментом для реабілітаційних заходів критичних підприємств і мета санації буде досягнута, якщо вдається вивести підприємство із кризи, нормалізувати його виробничу діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом.

Особливе місце у процесі санації посідають заходи фінансово-економічного характеру, які відображають фінансові відносини, що виникають у процесі мобілізації та використання фінансових джерел санації.

Якщо мобілізованих з децентралізованих джерел фінансових ресурсів не вистачило для успішного проведення санації, то у певних випадках може бути прийняте рішення про державну фінансову підтримку.

Форми та методи державної фінансової підтримки санації підприємств подано на рисунках 24.17 і 24.18.

Централізована санаційна підтримка може проводитися: а) шляхом прямого бюджетного фінансування; б) непрямыми формами державного впливу. Пряме державне фінансування санації підприємств може здійснюватися на поворотних (бюджетні позички) і безповоротних засадах (субсидії, дотації, повний або частковий викуп державою акцій підприємств, що перебувають на межі банкрутства).

Одним з непрямих методів державної санаційної підтримки підприємств є надання їм дозволу на порушення антимонопольного законодавства. Згідно із Законом України "Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності", з метою запобігання монопольному становищу окремих підприємств на ринку такі форми санації підприємств, як реорганізація, злиття, приєднання, придбання активів, створення концернів та ряд інших, здійснюються за умови одержання згоди на це Антимонопольного комітету. У випадках, коли підприємці зловживають монопольним становищем на ринку, антимонопольні органи можуть

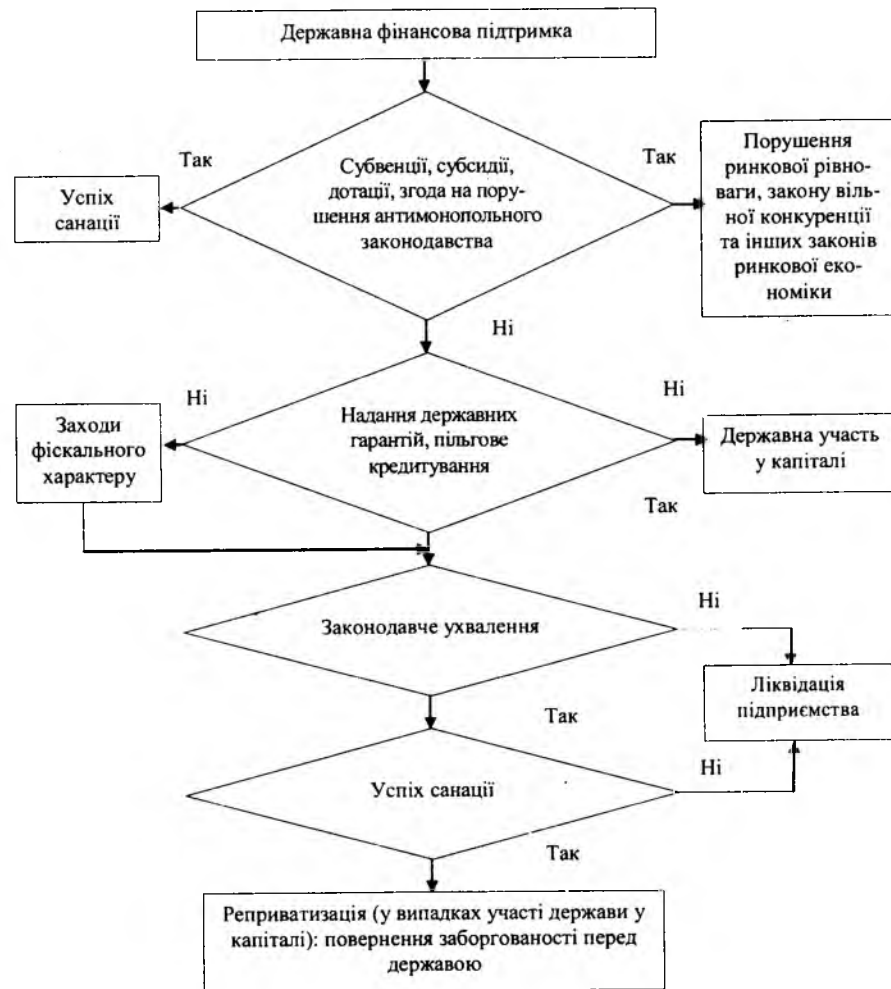


Рис. 24.17. Форми державної фінансової підтримки санації підприємства.

прийняти рішення про реорганізацію монопольних утворень шляхом їх примусового поділу.

У цілому ж у практиці проведення санацій цей метод використовується у виняткових випадках, оскільки надання дозволу на монопольні утворення спричиняє негативні мікро- та макроекономічні наслідки. Застосування цього методу може мати антиринковий ефект стратегічного характеру. Саме тому використовувати його можна лише в тому разі, коли підприємства доведуть, що в результаті їх злиття буде якнайповніше

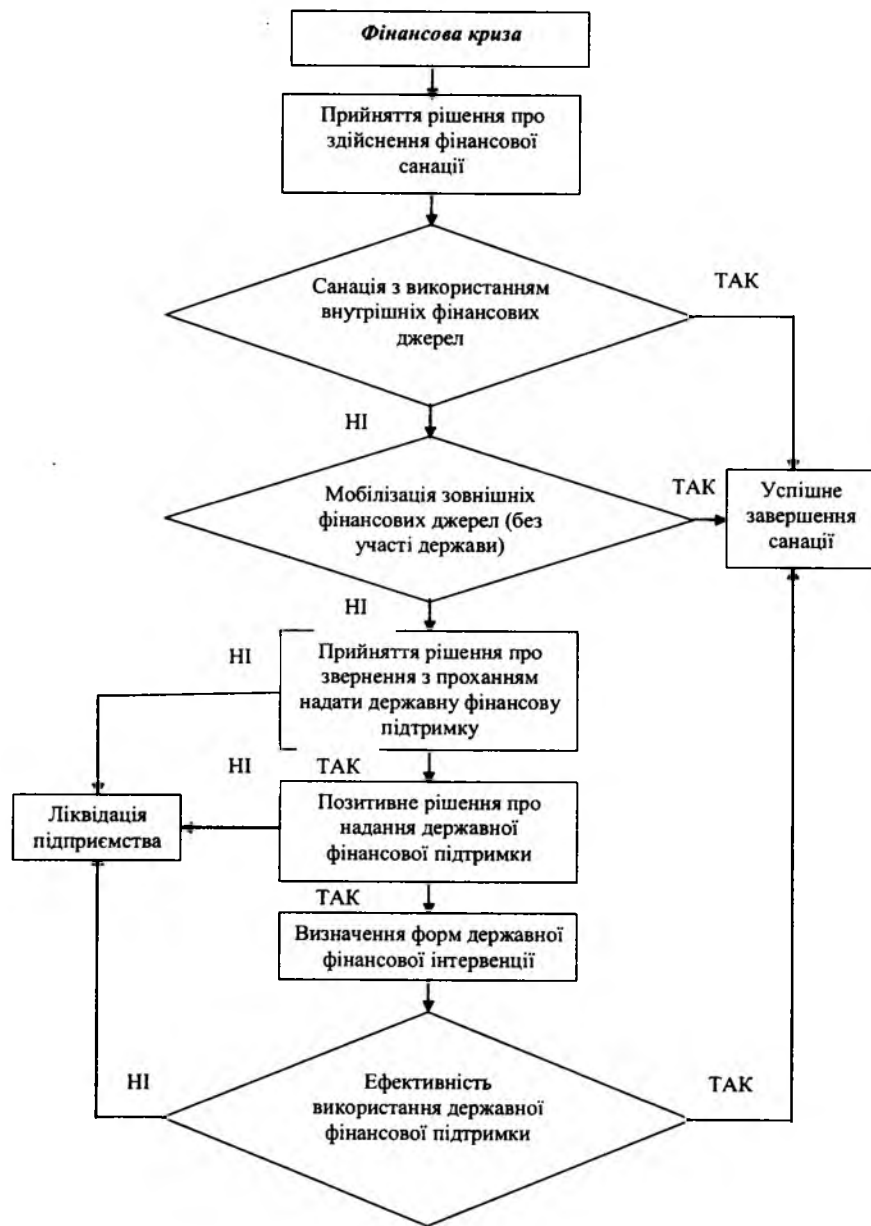


Рис. 24.18. Фінансова участь держави в санації приватизованих підприємств.

використано ефект масштабу, значно скоротиться рівень собівартості продукції та істотно підвищаться її якісні параметри. Злиття, можливе лише тоді, коли буде доведено додатне сальдо між народногосподарською вигодою та негативними антиконкурентними наслідками. Залежно від напрямку економічної доктрини держави можливе використання того чи іншого виду санаційної підтримки підприємств фінансового характеру, яка може здійснюватися у вигляді списання чи реструктуризації податкових зобов'язань, податкового кредитування, надання цільових податкових пільг підприємствам, що безпосередньо потребують санації, а також шляхом фіскальних поступок головним кредиторам даних підприємств з метою активізації їх участі в санаційних процесах.

Особливе значення має фіскальна підтримка, пов'язана з стимулюванням лізингової форми фінансування виробничо-технічних санаційних заходів. Основне значення лізингу як санаційного інструмента полягає в можливості залучення до процесу виробництва найсучасніших технологій при відсутності не тільки необхідних для здійснення капіталовкладень фінансових ресурсів, а й достатнього для виходу на фінансовий ринок кредитного забезпечення. В Німеччині, наприклад, загальна сума знижок по різних видах податків при використанні лізингу сягає 50% лізингових платежів.

Іншим напрямом фіскальної підтримки санації підприємств є активізація участі в ній найбільших кредиторів. Сприяння фінансовому оздоровленню підприємств з боку кредиторів може відбуватись у формі пролонгації строків сплати заборгованості, шляхом відмови від існуючих фінансових вимог або через надання додаткових кредитних ресурсів.

Отже, використання того чи іншого методу підтримки санації та реструктуризації підприємств залежить від конкретних характеристик підприємства. Проте, у цілому прийнято вважати, що економічно найраціональнішим є: надання державних гарантій та різні форми підтримки фіскального характеру, зокрема, спрямовані на стимулювання лізингу та активізацію участі найбільших кредиторів у санації підприємств, що перебувають у кризі, а також державна допомога у вигляді сприятливої амортизаційної політики.

Резюме

- ① Необхідність поліпшення ефективності управління, підвищення продуктивності праці, ефективності виробництва, конкурентноспроможності підприємства вимагає проведення реструктуризації підприємства. Реструктуризація в широкому розумінні передбачає комплексність змін, а не зміну тільки однієї сфер функціонування; є постійним інструментом уп-

равління, а не реалізації одноразової цілі; може охоплювати майнові перетворення як елемент змін; підлягає модифікації та коригуванню в ході реалізації. Вона може бути спрямована на зміну майна (правового статусу), організаційної структури підприємства, структури виробничої програми, структури залученого капіталу, активів, доходів та витрат, структури персоналу, інформації або інших структур.

- ② Рациональність реструктуризації обумовлюється послідовністю етапів її проведення, тобто процесом. Процес реструктуризації досить тривалий і кожний із етапів має свої характерні особливості, завдання і методичні підходи. Важливим етапом є бізнес-планування реструктуризації, в якому міститься економічне обґрунтування її проведення, пропозиції щодо форм і методів; способи розв'язання фінансових, технологічних, соціальних та інших проблем, пов'язаних з реструктуризацією; вартісні аспекти цього процесу, а також конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.
- ③ Оскільки шляхи реструктуризації багатогранні і не має типової методики її проведення, то не можна рекомендувати універсального критерію оцінки ефективності реструктуризації, хоч можна виділити певні загальні підходи до оцінки, це: принципи, критерії, часовий аспект тощо. Загалом, ефективною є реструктуризація, завдяки якій досягається мета, визначена ще на першому етапі реструктуризації як ідея-ціль.
- ④ Для запобігання банкрутства підприємства і відновлення його платоспроможності здійснюють комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного та соціального характеру, що називається санацією. Рішення про проведення санації підприємства приймається на основі підсумків санаційного аудиту, який має за мету визначити санаційну здатність підприємства на підставі економічних та правових критеріїв оцінки потенціалу підприємства для подальшої його успішної діяльності. Якщо санаційна здатність підприємства підтверджується, тоді формується план фінансового оздоровлення у формі бізнес-плану. Стандартної форми та структури бізнес-плану не існує, але він обов'язково повинен містити систему санаційних заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, серед яких можна виділити такі: запровадження прогресивних засобів автоматизації виробництва та технологічних процесів; удосконалення організації праці; реформування системи управління; виявлення резервів зниження витрат виробництва і встановлення строгого контролю за ними; реструктуризація боргів; продаж частини майна боржника; перепрофілювання підприємства та інші способи.
- ⑤ У проведенні санаційних заходів окремі підприємства спираються на державну фінансову підтримку, яка може надаватися тільки після державної експертизи санаційних проектів, після техніко-економічного обґрунтування. У якості показників обґрунтування доцільності санації вибира-

ють такі: конкурентноспроможність продукції; обсяг реалізованої продукції і затрати на виробництво та реалізацію; прибуток; показники рентабельності виробництва і ефективності використання ресурсів; загальний обсяг інвестицій і терміни їх повернення; досягнення точки беззбитковості і показники фінансової стійкості. За переліченими показниками оцінюється також ефективність плану санації підприємства загалом.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Які є головні об'єктивні причини проведення реструктуризації підприємств?
2. У чому полягає суть реструктуризації?
3. Які головні завдання і мета реструктуризації?
4. Із яких етапів складається процес реструктуризації?
5. Які види реструктуризації можна виділити?
6. Як еволюційно змінювались форми реструктуризації?
7. Які варіанти проведення реструктуризації можна виділити?
8. Як можна оцінити ефективність реструктуризаційних заходів?
9. Як реструктуризація враховує інноваційний фактор?
10. Які складові виділяють у загальній концепції реструктуризації?
11. Яке місце в системі реструктуризації займає модель управління змінами?
12. У чому проявляється сутність санації?
13. Що є складовими компонентами класичної моделі фінансового оздоровлення?
14. Для чого проводять санацію?
15. Які основні заходи проводять в процесі санації?
16. Що включає в себе програма та проекти санації суб'єктів господарювання?
17. Для чого складають бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства?
18. Як оцінити економічну ефективність здійснення санаційних програм розвитку підприємства?
19. Які форми та методи державної фінансової підтримки санації підприємств можна назвати?
20. Для чого проводять санаційний аудит?



Завдання, вправи, тести

1. Реструктуризація – це:

- а) процес змін системи менеджменту підприємства;
- б) поділ великого підприємства на складові частини з метою здійснення інноваційних заходів;
- в) комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства з кризи і забезпечення його подальшого розвитку.

2. Залежно від цільового спрямування реструктуризація є:

- а) випереджувальна;
- б) оперативна;
- в) санаційна;
- г) операційна;
- д) адаптаційна.

3. Серед внутрішніх причин реструктуризації виділяють:

- а) якість технологічного процесу;
- б) незадовільний рівень загального менеджменту;
- в) міжнародна економічна інтеграція;
- г) слабкий фінансовий менеджмент;
- д) конфлікт інтересів.

4. План реструктуризації розробляють на основі:

- а) проекту;
- б) концепції;
- в) програми;
- г) моделі.

5. Залежно від об'єкту змін виділяють такі види реструктуризації:

- а) адаптаційну;
- б) фінансову;
- в) операційну;
- г) стратегічну.

6. Серед етапів реструктуризації не виділяють:

- а) визначення цілей;
- б) діагностика стану підприємства;
- в) пошук постачальників сировини;
- г) формування команди;
- д) розрахунок оптимального розміру запасів сировини.

7. Фінансова реструктуризація стосується:

- а) управління персоналом;
- б) управління пасивами підприємства;
- в) управління інноваціями.

8. До показників оцінки реструктуризації не належать:

- а) прибутковість;
- б) конкурентноспроможність продукції;
- в) зростання обсягів експорту;
- г) зростання чисельного складу працівників;
- д) показники фінансової стійкості.

9. До основних варіантів проведення реструктуризації не належать:

- а) перепрофілювання підприємства;
- б) створення державної холдингової компанії з дочірними підприємствами;
- в) створення підприємств на основі франчайзингу;
- г) виділення окремих структурних підрозділів з утворенням нових юридичних осіб.

10. Санаційний аудит проводять з метою:

- а) оцінки доцільності реструктуризації підприємства;
- б) аналізу санаційної здатності підприємства;
- в) оцінки доцільності перепрофілювання підприємства.

11. Санація підприємства – це:

- а) система заходів щодо оголошення підприємства-боржника банкрутом і його ліквідації;
- б) система заходів щодо запобігання банкрутства підприємства, його фінансового оздоровлення та відновлення платоспроможності;
- в) комплекс реорганізаційних заходів, які мають на меті вихід підприємства з кризи.

12. Серед етапів класичної моделі санації не виділяють:

- а) аналіз причин виникнення кризової ситуації;
- б) формування програми санації;
- в) формування команди;
- г) обґрунтування необхідності змін;
- д) визначення мети та стратегічних цілей.

13. Обґрунтування санаційного процесу можна зробити у вигляді:

- а) плану фінансового оздоровлення;
- б) проекту реструктуризації;
- в) бізнес-плану;
- г) техніко-економічного обґрунтування;
- д) концепції змін.

14. Серед розділів бізнес-плану санації виділяють:

- а) фінансовий план;
- б) маркетинг план;
- в) план реструктуризації;
- г) обґрунтування варіанту санації;
- д) план розрахунку виробничих потужностей.

15. Санаційна здатність проводиться з метою:

- а) виходу на зовнішні ринки;
- б) проведення реструктуризації підприємства;
- в) визначення здатності підприємства до виживання і продовження життєдіяльності.

16. Рішення про проведення санації може прийматися:

- а) за ініціативою суб'єкта господарювання;
- б) за ініціативою партнера по договору;
- в) за ініціативою Національного банку України;

г) за ініціативою Агентства з питань запобігання банкрутства підприємств і організацій;

д) за ініціативою Пенсійного фонду України.

17. Основними критеріями оцінки ефективності санації є:

а) ліквідність і платоспроможність;

б) продуктивність праці;

в) прибутковість;

г) конкурентні переваги;

д) зростання чисельності працівників.

18. Державну експертизу санаційних проектів проводять з метою:

а) перевірки ухвалення від сплати податків;

б) оцінки рівня ризику;

в) визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки;

г) визначення підприємств, які підлягають ліквідації.

19. У класичній моделі процесу санації окремо не виділяють:

а) бізнес-план санації;

б) програму санації;

в) оцінку ризику санаційних заходів;

г) проект санації;

д) визначення місії підприємства.

20. Характеристика факторів виробництва підприємства відображається у розділі санаційного бізнес-плану:

а) маркетингова діяльність підприємства;

б) організаційний план;

в) ринок і конкуренція;

г) фінансовий план;

д) план виробництва.

БАНКРУТСТВО І ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА

□ План (логіка) викладу і засвоєння матеріалу:

25.1. Банкрутство підприємства та його діагностика.

25.2. Механізм банкрутства підприємства.

25.3. Ліквідація підприємства.

СУТТЕВО Після вивчення матеріалу розділу Ви повинні:

- ☞ симптоми прояву банкрутства;
- ☞ економічну сутність механізму банкрутства;
- ☞ методика діагностування банкрутства;
- ☞ процедуру банкрутства;
- ☞ причини ліквідації підприємства;
- ☞ порядок, форми і наслідки ліквідації підприємства.

- ☞ виявити причини банкрутства;
- ☞ використовувати методи й моделі діагностування банкрутства підприємства;
- ☞ оцінити заходи щодо запобігання банкрутству;
- ☞ проаналізувати процедуру банкрутства підприємства;
- ☞ розрізнати процедуру банкрутства і ліквідації підприємства;
- ☞ оцінити форми ліквідації підприємства та його наслідки.

- | | |
|---|------------------------------------|
| • банкрутство підприємства | • ліквідація підприємства |
| • діагностика банкрутства | • боржник |
| • ознаки неплатоспроможності підприємства | • кредитор |
| • фактори банкрутства | • підстави ліквідації підприємства |
| • моделі банкрутства | • процедура ліквідації |
| • механізм банкрутства | • ліквідаційна комісія |
| • мирова угода | • ліквідаційний баланс |
| • боргове зобов'язання | • форми ліквідації |
| | • позови про ліквідацію |

25.1. Банкрутство підприємства та його діагностика

В умовах ринкової економіки підприємства розвиваються нерівномірно. Це проявляється в коливанні обсягів виготовленої ними продукції та можливостями її збуту. В результаті може відбуватися значний спад виробництва, що характеризується як кризовий стан підприємства. Якщо при такій ситуації не вживати відповідних профілактичних заходів, то це може призвести до значного розбалансування економіки підприємства. Отже, при такому стані підприємство не спроможне забезпечити необхідне фінансування своєї діяльності, що кваліфікується як його банкрутство.

*** Під банкрутством слід розуміти пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для нього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.**

Для забезпечення довготривалого і успішного функціонування підприємства необхідно оперативно реагувати навіть на найменші і негативні симптоми в його діяльності. Це досягається комплексом заходів, які називаються діагностикою банкрутства.

Діагностика банкрутства означає, насамперед, виявлення потенційної неплатоспроможності підприємства, що забезпечується завчасно проведеним аналізом його діяльності: *⇒ експрес-аналізом, ⇒ параметричним, ⇒ фінансовим, ⇒ дискримінантним*. Однак, перед аналізом необхідно вивчити причини банкрутства. Багато факторів є причинами банкрутства. Їх можна поділити на внутрішні, які мають місце на самому підприємстві і зв'язані з помилками та упущеннями керівництва і персоналу, та зовнішні, які зумовлені причинами зовнішнього характеру і знаходяться поза сферою впливу підприємства. У країнах з розвинутою ринковою економікою банкрутство підприємств на 35 відсотків зумовлене зовнішніми факторами і на 65 відсотків – внутрішніми факторами. В умовах перехідної економіки зовнішні фактори, як правило, домінують.

Найважливішими із зовнішніх факторів є: *⇒ величина і структура попиту та рівень інфляції, ⇒ зміна банківських процентних ставок і умов кредитування, ⇒ податкових ставок і митних зборів, ⇒ рівень доходів і накопичень населення, ⇒ зміни у відносинах власності і оренди, в законодавстві із праці та інших нормативних актах, ⇒ політична нестабільність, ⇒ рівень культури суспільства.*

Деякі із зовнішніх факторів можуть миттєво викликати банкрутство, інші мають нарощувальну дію, поступово посилюються і нагромаджуються, зумовлюючи повільний спад виробництва і банкрутство.

Серед внутрішніх факторів найбільшу вагу мають такі: *недоповідь менеджерів та непродумана маркетингова стратегія (90% всіх невдач), некомпетентність керівництва, невміння орієнтуватися в мінливій ринковій ситуації, консерватизм мислення, що приводить до неефективного управління підприємством, прийняття помилкових рішень, висока затратність виробництва та відсутність наявної кількості ресурсів для забезпечення випуску конкурентоспроможної продукції, низький рівень використання виробничо-технічного потенціалу та ін.* Сукупність обидвох видів факторів банкрутства представлена на рис. 25.1.



Рис. 25.1. Фактори банкрутства підприємства.

Для проведення ґрунтовної діагностики можливого банкрутства підприємства необхідна всебічна інформація про його господарську діяльність.

Для зовнішнього аналізу джерелами інформації служать такі документи бухгалтерської звітності: баланс підприємства, звіт про фінансові результати і додаток до балансу підприємства. Для поглибленого аналізу необхідні також робочі бухгалтерські документи: журнал-ордер № 10, оборотна відомість і головна книга. Стосовно до підприємств у формі акціонерного товариства є ще одне джерело інформації. Це дані про котування акцій цих підприємств на біржовому і позабіржовому ринках цінних паперів. Ринковий курс акцій є індикатором фінансового становища підприємства. Неплатоспроможні підприємства не можуть розраховувати на великий курс акцій.

Щоб встановити факт неплатоспроможності підприємства і незадовільної структури його балансу, проводиться аналіз балансу за трьома показниками: коефіцієнтом поточної ліквідності, коефіцієнтом забезпечення власними засобами і коефіцієнтом відновлення платоспроможності.

При діагностуванні банкрутства розрізняють поточну неплатоспроможність і критичну неплатоспроможність

Поточною неплатоспроможністю може характеризуватися фінансовий стан будь-якого підприємства, якщо на конкретний момент через випадковий збіг обставин тимчасово суми наявних у нього коштів і високоліквідних активів недостатньо для погашення поточного боргу, що відповідає законодавчому визначенню, як неспроможність суб'єкта господарювання виконати грошові зобов'язання перед кредиторами після настання встановленого строку їх сплати. Економічним показником ознак поточної платоспроможності (Пп) при наявності простроченої кредиторської заборгованості є різниця між сумою наявних у підприємства грошових коштів, їх еквівалентів та інших високоліквідних активів і його поточних зобов'язань, що визначається за такою формулою:

$$Pn = A040 + A045 + A220 + A230 + A240 - П620, \quad (25.1)$$

де: А040, А045, А220, А230, А240 – відповідні рядки активу балансу. П-620 – підсумок IV розділу пасиву балансу.

Від'ємний результат алгебраїчної суми зазначених статей балансу свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства.

Ознаки критичної неплатоспроможності, що відповідають фінансовому стану потенційного банкрутства, мають місце, якщо на початку і в

кінці звітного кварталу, що передував поданню заяви про порушення справи про банкрутство, мають місце ознаки поточної неплатоспроможності, а коефіцієнт покриття (Кп) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (Кз) в кінці звітного кварталу менше їх нормативних значень – 1,5 і 0,1 відповідно.

Коефіцієнт покриття характеризує достатність оборотних коштів підприємства для погашення своїх боргів і визначається як відношення суми оборотних коштів до загальної суми поточних зобов'язань за кредитами банку, інших позикових коштів і розрахунків з кредиторами.

Коефіцієнт покриття визначається за такою формулою:

$$Kn = A260 : П620, \quad (25.2)$$

де: А260- підсумок II розділу активу балансу.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами характеризує наявність власних оборотних коштів підприємства, необхідних для його фінансової стійкості, і визначається як відношення різниці між обсягами джерел власних та прирівняних до них коштів, і фактичною вартістю основних засобів та інших необоротних активів до вартості наявних у підприємства оборотних активів – виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, грошових коштів, дебіторської заборгованості та інших оборотних активів.

Коефіцієнт забезпечення власними засобами визначається за формулою:

$$Kz = (П380 - A080) : A260, \quad (25.3)$$

де: П380 – підсумок розділу I пасиву балансу, А080, А260 – підсумки I і II розділів активу балансу відповідно.

Якщо в кінці звітного кварталу хоча б один із зазначених коефіцієнтів (Кп або Кз) перевищує його нормативне значення або протягом звітного кварталу спостерігається їх зростання, то перевага повинна надаватися позасудовим заходам відновлення платоспроможності боржника або його санації в процесі провадження справи про банкрутство.

Якщо протягом терміну, визначеного планом санації боржника забезпечується позитивний показник поточної платоспроможності і перевищення нормативного значення коефіцієнта покриття (Кп > 1,5) при наявності тенденції зростання рентабельності, платоспроможність боржника може вважатися відновленою (відсутні ознаки потенційного банкрутства).

Якщо за підсумками року коефіцієнт покриття менше 1 і підприєм-

ство не отримало прибутку, то такий його фінансовий стан характеризується ознаками надкритичної неплатоспроможності, коли задоволення визнаних судом вимог кредиторів можливе не інакше, як через засосування ліквідаційної процедури.

Поглиблену оцінку проводять за допомогою експрес-аналізу, який ще називають читанням балансу. За його допомогою розглядають і співставляють динаміку загальних активів підприємства і результатів його діяльності протягом певного періоду часу. Далі виявляють збитки і протерміновану заборгованість та проводять оцінку їх вагомості. Співставляють також дебіторську та кредиторську заборгованість, аналізують структуру балансу.

Прийоми експрес-аналізу є багато і його технологія залежить від досвіду експерта.

Після експрес-аналізу проводять параметричний аналіз, тобто аналіз за системою показників: ліквідності (платоспроможності) та фінансової сталості, оскільки саме вони свідчать про небезпечні тенденції, що можуть викликати банкрутство. Маючи набір показників, кожний із яких характеризує відповідну сторону діяльності підприємства, можна одержати досить повну уяву про фінансовий стан підприємства.

Діагностика банкрутства означає також оцінку показників, які характеризують ділову активність підприємства.

У підприємства, яке перебуває в стані фінансової кризи, спостерігаються низькі показники ділової активності, рентабельності і віддачі наявних активів. Але не кожне збиткове підприємство зразу ж повинно збанкрутувати, оскільки збитковість може бути тимчасовою, і не виключено, що керівництво та менеджери підприємства знайдуть вихід із кризи. З іншого боку, наявність високої рентабельності не виключає можливості банкрутства.

Як свідчать дані французьких спеціалістів, із досліджуваних збанкрутілих підприємств збиткові підприємства становили 38%, а інші 62% були рентабельними підприємствами. Збанкрутілі рентабельні підприємства за своїми характеристиками розподіляються таким чином (% від загального підсумку):

1. “ранимі” підприємства із низькою рентабельністю і фінансово несталі – 30;
2. “надмірно амбіційні” підприємства, які при малій рентабельності нарощують обсяг виробництва – 11;
3. “солідні” підприємства, що мають задовільні показники рентабель-

ності і фінансово сталі, але проводять ризикову товарну політику – 8;

4. “молоді” підприємства із надзвичайно високими темпами розвитку, низькою рентабельністю і обмеженими основними засобами – 5;

5. підприємства з хронічною нестачею ліквідних засобів, що мають задовільні показники рентабельності і незадовільні показники сталості – 4;

6. підприємства із строгою структурою управління, що мають великі накладні витрати, задовільні показники рентабельності і фінансової стійкості – 4.

Безпосередні причини банкрутства у наведених груп підприємств були різні. Збиткові і низькорентабельні підприємства ставали банкрутами з найменшого приводу, наприклад, при банкрутстві клієнта, через затримання платежів клієнтів, втрати, зв’язані із конкурентною угодою і т.д.

Рентабельні підприємства банкрутували:

⇒ *внаслідок серйозних невдач у здійсненні окремих проектів і угод;*

⇒ *від придбання збиткових підприємств, від помилок в диверсифікації виробництва і т.д. (в результаті негнучкої асортиментної, інвестиційної і технічної політики, що не враховує змін кон’юнктури ринку);*

⇒ *через зовнішні, не залежні від підприємства причини (банкрутство постійного клієнта, несприятливі зміни ставок податків, умов кредитування і т.д.).*

При діагностиці банкрутства необхідно проаналізувати не тільки показники ліквідності і фінансової сталості, але і показники рентабельності, ділової активності і віддачі активів.

До показників ділової активності відносять: показники віддачі ресурсів, показники рентабельності і показники ринкової активності. До показників віддачі належать: оборотність всіх активів, віддача основних фондів, оборотність дебіторської заборгованості. До показників рентабельності належать: чиста рентабельність активів, чиста рентабельність акціонерного капіталу, коефіцієнт доходу акціонерів, рентабельність продукції, робіт, послуг, загальна рентабельність основних фондів, коефіцієнт сталості росту. Показники ринкової активності можна оцінити і проаналізувати тоді, коли акції підприємства котуються на ринку цінних паперів. До цих показників відносять: прибуток на акцію, ринкову вартість акцій, рентабельність акцій, дивідендний вихід. Хоч кожний показник має самостійне значення і відображає певний процес, але між показниками є відповідний взаємозв’язок. Тому можливості аналізу розширюються, якщо використовувати факторний підхід, наприклад, багатофакторну модель для визначення сталості росту.

Задача прогнозування банкрутства розв'язується також методом дискримінантного аналізу, що є частиною факторного статистичного аналізу, з допомогою якого вирішуються задачі класифікації, тобто, розбиття множини об'єктів на класи з допомогою так званої класифікаційної функції. У даному випадку мова йде про ділення підприємств на два класи: підлягають банкрутству і здатні цього уникнути. Моделі і системи показників для прогнозування банкрутства підприємств запропоновані в багатьох зарубіжних дослідженнях. Найвідоміші серед них дослідження професора Нью-Йоркського університету Е. Альтмана. Модель Альтмана – це емпірична формула, одержана на основі багатфакторного статистичного аналізу даних про збанкрутілі підприємства Америки. З її допомогою визначається показник Z , тобто “ Z -рахунок” на основі показників ліквідності, фінансової сталості, рентабельності і ринкової активності. У нас поки-що застосування цього методу обмежене через відсутність ретроспективних статистичних даних про підприємства-банкрути. Залежно від розрахованого показника Z прогнозують ймовірність банкрутства підприємства за такою формулою:

$$Z = a_0 + a_1 K_{л} + a_2 K_{фз}, \quad (25.4)$$

де Z – показник класифікуючої функції;

a_0 – постійний параметр;

$K_{л}$ – коефіцієнт покриття (ліквідності);

$K_{фз}$ – коефіцієнт фінансової залежності в процентах;

a_1, a_2 – параметри, які показують ступінь впливу коефіцієнта покриття і коефіцієнта фінансової залежності на ймовірність банкрутства.

У результаті обробки статистичних даних було одержано таку кореляційну залежність:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{л} + 0,0579 K_{фз}. \quad (25.5)$$

При $Z = 0$ маємо рівняння дискримінантної межі. Для підприємств, у яких $Z = 0$, ймовірність збанкрутувати дорівнює 50%. Якщо $Z < 0$, то ймовірність банкрутства менша, ніж 50% і далі знижується по мірі зниження Z . Якщо $Z > 0$, то ймовірність банкрутства більше 50% і зростає із зростанням Z .

Знаки параметрів a_1 і a_2 зв'язані із характером впливу відповідних показників. Параметр a_1 має знак “мінус”, тому чим більший коефіцієнт покриття, тим менший показник Z і тим менша ймовірність банкрутства підприємства. Параметр a_2 має знак “плюс”, тому чим вищий коефіцієнт фінансової залежності, тим більше Z , і, значить, вища ймовірність

банкрутства підприємства. Через те, що двофакторна модель не повністю описує фінансове становище підприємства, то розрахункові і фактичні показники можуть відрізнитися, мати певне відхилення.

Прогнозування банкрутства з допомогою двофакторної моделі, що включає коефіцієнти покриття і коефіцієнт фінансової залежності, не забезпечує високої точності, оскільки не враховує інші важливі показники: рентабельність, віддачу активів, ділову активність підприємства. Похибка прогнозу з допомогою цієї моделі оцінюється інтервалом $Z = \pm 0,65$. Якщо використовувати більше факторів, то прогноз буде точнішим.

У західній практиці для прогнозування банкрутства використовують багатфакторні моделі Е. Альтмана, зокрема, п'ятифакторна модель прогнозування банкрутства. На основі дослідження 33 збанкрутілих підприємств, показники яких порівнювались з аналогічними за розмірами в, даній галузі, яким вдалося зберегти платоспроможність, будувалася модель. Для цього співставлялись 5 показників, які характеризували різні сторони фінансового становища підприємства, і за допомогою формули (24.6) оцінювались можливості банкрутства підприємства.

$$Z = 1,2 K_{об} + 1,4 K_{нн} + 3,3 K_{р} + 0,6 K_{л} + 1,0 K_{са}, \quad (24.6)$$

де $K_{об}$ – частка оборотних коштів в активах, тобто відношення активів до загальної суми активів;

$K_{нн}$ – коефіцієнт рентабельності активів, визначених на основі нерозподіленого прибутку, тобто відношення нерозподіленого прибутку (чистий прибуток за мінусом дивідендів) до загальної суми активів;

$K_{р}$ – коефіцієнт рентабельності активів, визначена на основі балансового прибутку, тобто відношення балансового прибутку (до відрахування податків) до загальної суми активів;

$K_{л}$ – коефіцієнт покриття по ринковій вартості власного капіталу, тобто відношення ринкової вартості акціонерного капіталу (сумарна ринкова вартість акцій підприємства) до короткотермінових зобов'язань;

$K_{са}$ – коефіцієнт віддачі всіх активів, тобто, відношення виручки від реалізації до загальної суми активів.

У цю модель включені показники ліквідності, фінансової стійкості, рентабельності і ринкової активності. Залежно від значення прогноують ймовірність банкрутства: до 1,8 – дуже висока, від 1,8 до 2,7 – висока, від 2,8 до 2,9 – можлива, більше 3,0 – дуже низька.

За допомогою 5-факторної моделі прогноз банкрутства можна встановити з точністю до 95%.

У 1977 р. Альтман з колегами розробили ще одну, точнішу модель –

Метод А-рахунок для прогнозування банкрутства.

семифакторну. Ця модель дозволяє прогнозувати банкрутство в межах до 5 років з точністю до 70%. У моделі за змінні величини служать такі показники: рентабельність активів, динаміка прибутку, коефіцієнт покриття процентів за кредити, кумулятивна прибутковість, коефіцієнт покриття (ліквідності), коефіцієнт автономії, сукупні активи.

При проведенні фінансового аналізу практично до будь-якого оціночного показника слід підходити критично. Разом з тим, низьке значення показника Z необхідно сприймати як сигнал небезпеки. У цьому випадку потрібен глибокий аналіз причин, що зумовили зниження цього показника.

Ще один метод прогнозування банкрутства був розроблений американським вченим Джоном Аргенті. Він назвав цей метод А-рахунок. В основі методу закладено твердження його автора про те, що більшість збанкрутілих підприємств проходять через три чіткі стадії: недоліки, помилки і симптоми. Кожному фактору кожної стадії присвоюється відповідна кількість балів і розраховується агрегований показник – А-рахунок.

У таблиці 25.1 наводиться оцінка факторів кожної стадії за методом А-рахунок.

Якщо сума балів більша 25, то підприємство може збанкрутувати протягом найближчих п'яти років.

Із збільшенням А-рахунку швидкість банкрутства прискорюється.

Розроблені на Заході моделі прогнозування банкрутства відповідають умовам розвинутої ринкової економіки. Для умов перехідної економіки необхідно розробити адекватні прогнозні моделі. Актуальність цієї задачі визначається налагодженням ринкових механізмів, розвитком процесу приватизації та реструктуризації, створенням здорового конкурентного середовища.

Важливим видом аналізу в діагностиці банкрутства є фінансовий, який повинен підказати менеджерам напрямки пошуку ефективних управлінських рішень для виходу із критичного стану підприємства. Існують різні типи управлінських рішень — операційні, тактичні, стратегічні (але серед цієї множини головним є рішення про обсяги виробництва нової і освоєної продукції, оскільки від обсягу її випуску безпосередньо залежить прибутковість підприємства). Фінансовий аналіз дозволяє визначити «точку беззбитковості», чи критичний обсяг виробництва (продажу), нижче якого виробництво є нерентабельним чи збитковим взагалі. Фінансова сталість підприємства прямо залежить від різниці між фак-

Недоліки	Оціночний бал
Директор-автократ	8
Голова ради директорів є також директором	4
Пасивність ради директорів	2
Внутрішні суперечки у раді директорів (через різницю у знаннях та навиках)	2
Слабкий фінансовий директор	2
Нестача професійних менеджерів середньої і нижньої ланки	1
Недоліки системи обліку:	
відсутність бюджетного контролю	3
відсутність прогнозу грошових коштів	3
відсутність системи управлінського обліку затрат	3
Погана реакція на зміни (пасивність)	15
Максимально можлива сума балів	43
"Прохідний бал"	10
Якщо сума більша, ніж 10, то недоліки у управлінні можуть зумовити серйозні помилки	
Помилки	Оціночний бал
Надто висока частка залученого капіталу	15
Нестача оборотних засобів) через надмірно високий ріст бізнесу	15
Наявність грандіозного проекту (провал такого проекту таїть серйозні небезпеки для підприємства)	15
Максимально можлива сума балів	45
"Прохідний бал"	15
Якщо сума балів на пій стадії більша чи дорівнює 25, то підприємство піддається відповідному ризику	
Симптоми	Оціночний бал
Погіршення фінансових показників	4
Використання «творчого» бухгалтерського обліку	4
Нефінансові ознаки неблагополуччя (погіршення якості, падіння «бойового духу» співробітників, зниження частки ринку)	4
Остаточні симптоми кризи (судові позови, скандали тощо)	3
Максимально можлива сума балів	12
Максимально можливий А-рахунок	100
"Прохідний бал"	25
Більшість успішних компаній	5-18
Компаній, які відчувають серйозні труднощі	35-70

тичним обсягом виробництва (продажу) і критичним. Показник «запасу "фінансової міцності"» — це відношення різниці між фактичним і критичним виторгом до фактичного виторгу, він показує, яке зниження виторгу від реалізації може витримати підприємство без серйозної загрози для свого фінансового стану.

Фінансовий аналіз – це досить трудомісткий процес і в організації роботи з аналізу фінансового стану необхідно дотримуватися певної послідовності.

На першому етапі досліджується система обліку і звітності, з'ясовуються принципи облікової політики і механізми формування інформаційного масиву даних.

Для зручності аналізу документи бухгалтерської звітності приводять до аналітичної форми. На другому етапі виконують експрес-аналіз, групуючи, інтерпретуючи різні показники; на третьому етапі встановлюють взаємозв'язки між головними показниками, використовуючи методи факторного аналізу, виявляють слабкі місця і приховані резерви. На четвертому етапі складають звіт про фінансовий стан підприємства із пропозиціями щодо виходу із скрутного становища.

25.2. Механізм банкрутства підприємства

Реалії нашої дійсності свідчать про те, що в умовах нестабільної економіки, грошового дефіциту, цінової політики, законодавства, що змінюється досить часто, багато підприємств стають неплатоспроможними і не можуть себе захистити. Часто такі господарюючі суб'єкти стають банкрутами. Зарубіжний досвід розв'язання проблем неплатоспроможності підприємств і регламентації процедур їх банкрутства нараховує сотні років. Починаючи із середніх віків, в Європі видається велика кількість законодавчих актів із цих питань. І на сьогодні у країнах з розвинутою ринковою економікою держава активно втручається в регулювання цих проблем.

У світовій практиці законодавство про банкрутство розвивалося за двома відмінними напрямками, в основі яких лежать британська та американська моделі.

Британська модель банкрутства передбачає, що банкрутство розглядається як спосіб повернення боргів кредиторам за рахунок основних, оборотних і всіх інших наявних коштів шляхом ліквідації боржника-банкрута.

Основна мета американської моделі полягає в тому, щоб через санації реабілітувати компанію, відновити її платоспроможність. Для реорганізації компанії існує спеціальна процедура опікування (судового), тобто призначається спеціальний чиновник, повірений або опікун, і під його керівництвом створюється спеціальна комісія, яка спеціалізується

на проблемах діяльності фірми. Процедура корпоративної реорганізації спрямована на підтримку великих підприємств, а для дрібних і середніх підприємств нерідкі випадки, коли борги за рішенням суду прощаються, якщо кредитори не несуть великих збитків, якщо кредити видавалися за відомо під явно високі відсотки, якщо підприємство-банкрут має сталі перспективи розвитку тощо. Але якщо неудачливу фірму знову охопить фінансовий крах, то вона протягом наступних шести років не має права звертатися до суду за допомогою у справах про банкрутство.

У сучасних умовах в законодавстві розвинутих країн прослідковується тенденція до інтеграції обох напрямів.

Механізм банкрутства в Україні є досить складним через недосконалість правового регулювання процедури банкрутства, її довготривалість, відсутність належного забезпечення функціонування механізму ліквідації майна підприємств-боржників та наявність платіжної кризи в країні. Необхідно зазначити, що значна частина українських державних підприємств тривалий час перебуває в стані глибокого скритого банкрутства, наслідком якого є спад виробництва, низька заробітна плата, скорочення робочого тижня або робочого дня. Значна частина приватних підприємств не сприймає статус банкрутства. Значна кількість серед них є такими, що закінчують свою діяльність, або зовсім її не розпочинають. Отже, таке банкрутство є прихованим, умисним і фіктивним.

Проблематикою банкрутства підприємств займається *Агентство із запобігання банкрутству підприємств та організацій*. Після внесення підприємства до реєстру неплатоспроможних підприємств агентство уповноважене здійснювати управління його майном, укладати і розривати контракти з керівництвом, готувати пропозиції щодо погашення боргів.

За діючим в Україні законодавством підставою для порушення справи про банкрутство є письмова заява будь-якого з кредиторів, самого боржника, органів державної податкової адміністрації або державної контрольно-ревізійної служби.

Кредитор може звернутися із заявою до арбітражного суду про порушення справи про банкрутство суб'єкта підприємництва у разі, коли останній неспроможний задовольнити протягом одного місяця визначеним претензійні вимоги або сплатити борг за виконавчими документами.

Кредитори у місячний термін від дня публікації в офіційному виданні

Україні оголошення про порушення справи про банкрутство подають до арбітражного суду письмові заяви і документи, які підтверджують майнові вимоги до боржника. Суд після розгляду вимог визнає їх чи відхиляє.

Боржник може звернутися до арбітражного суду з власної ініціативи у разі його фінансової неспроможності або загрози такої неспроможності. Цією нормою законодавство України наближається до американської концепції банкрутства. Суб'єкт підприємницької діяльності через використання інституту банкрутства отримує можливість на санацію, реорганізацію своєї справи та оновлення фінансово-господарської діяльності.

При зверненні до суду з власної ініціативи неспроможний суб'єкт підприємництва повинен додати до заяви список своїх кредиторів і боржників, бухгалтерський баланс та іншу інформацію про своє фінансове майнове становище.

Процедура банкрутства вимагає вирішення не тільки економічних, але й соціальних питань, тому законодавством передбачається процедура оздоровлення підприємств – санація, тобто певна система заходів, спрямованих на попередження банкрутства підприємств.

** Отже, згідно з цією процедурою, громадяни і фізичні особи, які бажають взяти участь у санації боржника, протягом місяця з дня опублікування оголошення про порушення справи про банкрутство повинні подати до арбітражного суду заяву з письмовим зобов'язанням про переведення до них боргу, а також запропонувати умови санації боржника.*

Умовами санації можуть бути: збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій, випуск нових акцій або облігацій для залучення грошового капіталу; зменшення процентів за облігаціями, випущених підприємством, та відтермінування їх погашення, перетворення короткотермінової заборгованості на довготермінову; ліквідація нерентабельного підприємства і створення на його основі нового; зміна форми власності підприємства, злиття, створення дочірніх підприємств; зміна стратегії діяльності підприємства, ринків збуту, постачання сировини тощо.

Для проведення санації підприємств необхідна правова і методична база. Щодо державних підприємств, то Постановою Кабінету Міністрів 8.02.1994 р. було затверджено "Положення про порядок проведення санації державних підприємств", яке визначає порядок та способи проведення санації підприємств з метою запобігання їх банкрутству,

поліпшення фінансового стану та підвищення конкурентоспроможності продукції.

Для підприємств недержавної форми власності вона має рекомендаційний характер.

На період від порушення справи про банкрутство до прийняття рішення по ній, арбітражний суд накладає повноваження щодо розпорядження і контролю за майном боржника на банк, що здійснює розрахунково-касове обслуговування боржника, а якщо банкрутом є державне підприємство – на Фонд державного майна або на іншу особу за пропозицією боржника чи кредиторів. Розпорядник майна несе відповідальність за належне здійснення зазначених повноважень. Повноваження розпорядника майна втрачають силу з моменту утворення ліквідаційної комісії або призначення санаторів.

Після закінчення місячного терміну з дня опублікування оголошення про банкрутство господарський суд може винести ухвалу про проведення санації. Вживши заходів щодо санації банкрутства, господарський суд за відсутності санаторів призначає ліквідаторів з числа представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, Фонду державного майна (у випадку визнання банкрутом державного підприємства або організації). У свою чергу, ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію (у її склад обов'язково має входити розпорядник майна боржника), яка з метою погашення боргу вирішує питання про продаж майна підприємства-банкрута.

Кошти, отримані від продажу майна банкрута, спрямовуються передусім на відшкодування витрат, пов'язаних з веденням справи про банкрутство в арбітражному суді та роботою ліквідаційної комісії, а також функціонуванням розпорядника майна і задоволенням вимог кредиторів, забезпечених заставою.

У першу чергу виконуються зобов'язання перед співробітниками підприємства-банкрута (за винятком повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства або виплат за акціями трудового колективу).

На другому етапі задовольняються вимоги щодо державних і місцевих податків та неподаткових платежів до бюджету, а також вимоги органів державного страхування і соціального забезпечення.

Після цього задовольняються вимоги кредиторів, не забезпечених заставою. Наступним кроком є задоволення вимог щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного фонду підприємства

і виплат за акціями членів трудового колективу.

І насамкінець гасяться всі інші боргові вимоги. Черговість задоволення вимог кредиторів представлена на рис. 25.2.

Зазначимо, що вимоги кожної наступної за порядком черговості задовольняються лише після повного погашення вимог попередньої. Крім того, в разі недостатності майна для повного задоволення всіх вимог однієї черговості претензії задовольняються пропорційно сумі, що належить кожному кредиторові. За загальним правилом вимоги, заявлені після закінчення терміну, встановленого для їх подання, не розглядаються і відповідно вважаються погашеними. Вважаються погашеними також вимоги, не задоволені через недостатність майна.

У випадку, якщо майна банкрута вистачило, щоб задовільнити всі вимоги кредиторів, він вважається вільним від боргів і продовжує свою підприємницьку діяльність. Господарський суд може винести рішення

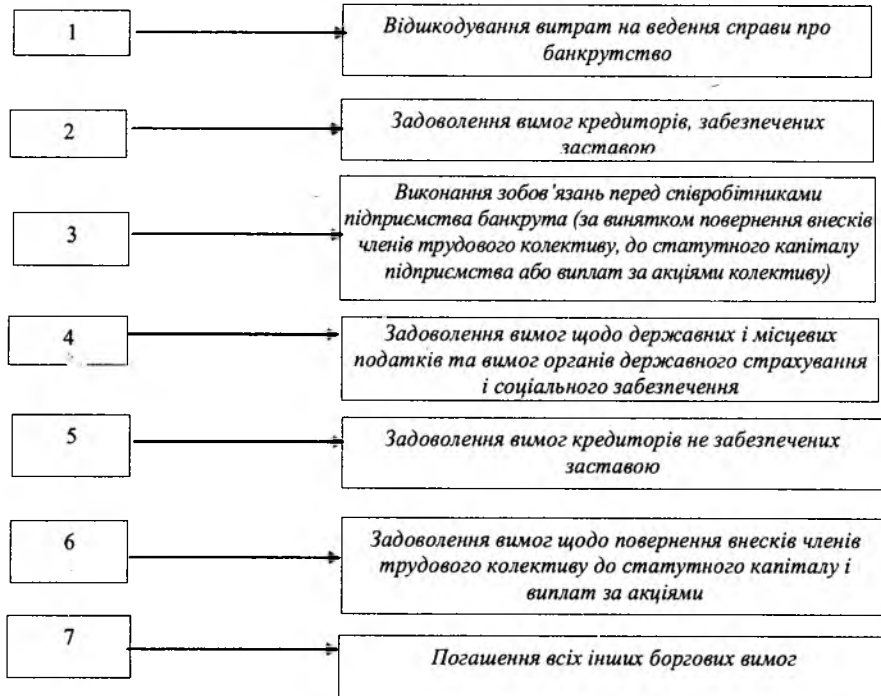


Рис. 25.2. Черговість задоволення вимог кредиторів.

про реорганізацію (ліквідацію) юридичної особи, що звільнилася від боргів, тільки в тому випадку, коли у неї залишилося майнових активів менше, ніж потрібно для її функціонування згідно із законодавством, або за клопотанням власників його майна.

За працівниками, звільненими з підприємств, установ, організацій у зв'язку з їх банкрутством, зберігається середня заробітна плата на період працевлаштування, але не більше, ніж на три місяці від дня звільнення з урахуванням виплати вихідної допомоги. Якщо перерва в роботі співробітника після звільнення не перевищує трьох місяців, у нього зберігається безперервний трудовий стаж.

Через відсутність можливості самостійного працевлаштування на працівника поширюються гарантії, передбачені Законом України "Про зайнятість населення".

*** Основна мета банкрутства – не ліквідація підприємств, а задоволення вимог кредиторів через визнання боржника банкрутом. Тобто банкрутство не є самоціллю, а лише засобом для позбавлення боргів.**

Однак, як свідчить світова практика, у справах по банкрутству підприємств вимоги кредиторів задовольняються лише на 30%. Тому потрібно спрямовувати зусилля і кредиторів, і керівників підприємств-боржників на вихід з кризового стану до подання заяви до суду. Це означає, що треба готувати бізнес-плани, можливо, частково прощати або відтермінувати борги, щоб з часом наблизитися до повного задоволення вимог кредиторів.

Процедура банкрутства не завжди є доцільною. Її небажано застосовувати до підприємств, які є стратегічно важливі для держави або підприємств із цілком пристойним сучасним обладнанням. У таких випадках набагато краще буде, продавши частину майна, устаткування, погасити борги, а частину коштів, що залишилися, спрямувати на реструктуризацію, репрофілювання виробництва. Такий шлях щороку використовується у світовій практиці, особливо в країнах з перехідною економікою.

Життєва практика ставить вимоги удосконалення механізму банкрутства шляхом спрощення самої процедури банкрутства, створення інституту професійних ліквідаторів, "кризових керуючих", розпорядників майна та відповідних спеціалістів арбітражних судів, що дозволить на належному рівні та в оптимальні терміни вирішувати всі питання, пов'язані з банкрутством суб'єктів господарювання.

25.3. Ліквідація підприємства

Підприємницька діяльність припиняється в таких випадках:

- ⇒ з власної ініціативи підприємця;
- ⇒ на підставі рішення господарського суду;
- ⇒ в разі закінчення терміну дії ліцензії;
- ⇒ при банкрутстві ;
- ⇒ на інших підставах, передбачених законодавчими актами України.

*** Підприємницька діяльність може припинитися, якщо її суб'єкт за заявою кредитора, прокурора та інших передбачених законодавством органів може бути визнаний судом чи арбітражним судом банкрутом.**

Припинення підприємницької діяльності може мати місце при реорганізації господарського товариства (злиття, приєднання, поділу, виділення, перетворення) або його ліквідації.

Обставини інколи складаються так, що підприємство доводиться ліквідувати. Основними мотивами ліквідації є розчарування засновником підприємства у бізнесі загалом, крах конкретного підприємницького проекту, неотримання очікуваних прибутків і збитковість підприємства. Досить часто засновники ліквідують підприємство для того, аби приховати випадки несплати податків чи інших кримінально переслідуваних фінансових махінацій, оскільки, як правило, фіскальні органи не здійснюють перевірок тих підприємств, котрі вже виключені з Державного реєстру.

Перелічені мотиви припинення діяльності підприємства визначаються бажанням самого суб'єкта господарювання. Проте існують причини примусового характеру, які не завжди співпадають із бажанням самого підприємства. Отже, ліквідація підприємства відбувається у таких випадках:

- по збігу терміну, на який підприємство створювалось; або після досягнення мети, для якої воно створювалось;
- за рішенням вищого органу підприємства;
- на підставі рішення суду;
- за поданням банківських органів у разі неплатоспроможності;
- за поданням органів, що контролюють діяльність підприємства, у випадках систематичного або грубого порушення ним чинного законодавства;
- з інших підстав, передбачених установчими документами та чинним законодавством.

Неплатоспроможні підприємства повинні спочатку спробувати відновити свою платоспроможність завдяки системі реанімуючих заходів. Лише у випадку, коли ці заходи не призвели до бажаного результату, розпочинається ліквідаційна процедура.

У цьому випадку важливо кредиторам вчасно відреагувати на оголошену процедуру ліквідації підприємства. Усіх кредиторів в залежності від характеру забезпечення вимог та інтересів щодо подальшої долі боржника можна поділити на декілька груп, представлених в таблиці 25.2.

- Отже, оцінюючи зазначене в таблиці 25.2., можна зробити висновок, найбільш перспективні підприємства (з теперішніх боржників) змінять власника та зможуть бути ефективними. Всі інші, які не зацікавили інвестора, повинні бути ліквідованими.

Процедура ліквідації регламентується багатьма нормативними актами, зокрема, відповідними статтями нового Господарського кодексу України.

Таблиця 25.2.

Класифікація кредиторів.

Групи кредиторів	Характеристика кредиторів
Перша група	Кредитори, вимоги яких забезпечені заставою і захищені найкраще. Для цієї групи передбачена законодавством можливість пред'явити до боржника майнові претензії - в разі, якщо отримана вартість від продажу предмета застави недостатня для повного задоволення їх вимог.
Друга група	Це найвагоміша група, до якої належать ті кредитори, вимоги яких забезпечені нормами відповідних господарських договорів, а швидкість задоволення їхніх вимог можлива лише у випадку переуступки боргового зобов'язання третій особі. Повернути борг цій групі кредиторів є складно, оскільки необхідне повне задоволення вимог попередніх черг (коштів може не вистачити), крім того, борги знецінюються в часі.
Третя група	Третю групу складають потенційні інвестори, взаємовідносини з якими можуть бути врегульовані через укладання мирової угоди. Скупивши боргові зобов'язання певного підприємства-боржника, легко стати його повноправним власником на вигідних для інвестора умовах, які полягають в наступному: <i>по-перше</i> , мирова угода передбачає обмін боргових зобов'язань боржника на його акції, тому кредитор володіючи контрольним пакетом акцій, швидко може реорганізувати підприємство до власних потреб; <i>по-друге</i> , кредитор, який виступає в ролі інвестора при укладенні мирової угоди отримає більшу частку майна за рахунок списання з нього податкових боргів; <i>по-третє</i> , при укладенні мирової угоди не встановлюються обмеження щодо кількості працюючих, які мають залишитися на підприємстві; <i>по-четверте</i> , інвестор використовуючи такий спосіб купівлі підприємства, заощаджує час та кошти порівняно з іншими способами.

Процедура ліквідації залежить від підстав ліквідації.

Найпростішою є процедура ліквідації підприємства з ініціативи власника. У цьому разі вона складається із таких послідовних кроків:

☞ *Приймається рішення власника (власників) підприємства про припинення його діяльності.* У приватному підприємстві його приймає власник (засновник) одноособово, у товаристві з обмеженою відповідальністю – збори засновників (учасників). В обох випадках рішення має бути викладене у письмовій формі (протокол загальних зборів і/або наказ по підприємству).

☞ *Створення ліквідаційної комісії.*

Ліквідаційна комісія призначається самим підприємством, у випадках банкрутства та припинення підприємницької діяльності за рішенням суду чи господарського суду – ліквідаційна комісія призначається цими органами. Управління підприємством переходить до ліквідаційної комісії в день її призначення, яка публікує офіційне оголошення про ліквідацію підприємства, зазначаючи термін для подачі кредиторами своїх претензій. Оголошення публікується в одному з офіційних (республіканському чи місцевому) органі преси.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно підприємства, виявляє його дебіторів і кредиторів та розраховується з ними, вживає заходів до оплати боргів підприємствам третім особам, а також його учасникам, складає ліквідаційний баланс, який має бути підтверджений аудитором та подає його до вищого органу, що призначив ліквідаційну комісію.

Ліквідаційна комісія розраховується з працівниками, які працювали на умовах найму, виконує зобов'язання перед бюджетом, банками, власниками облігацій випущених підприємством та іншими кредиторами. Після цього грошові кошти, включаючи виручку від продажу його майна при ліквідації, що залишилася у підприємства, розподіляються між його учасниками у порядку і на умовах, передбачених чинним законодавством та установчими документами, у шестимісячний термін після опублікування оголошення про його ліквідацію.

При ліквідації підприємства майно не підлягає розпродажу, якщо воно було передане учасниками у користування. Воно має бути повернуте учасникам підприємства в натуральному вигляді без винагороди.

Якщо майна підприємства не вистачає для задоволення вимог кредиторів, і з цього приводу виникли суперечки, то грошові кошти не підлягають розподілу між учасниками до вирішення цих суперечок або до одержання кредиторами відповідних гарантій.

У період роботи ліквідаційної комісії підприємство, що ліквідується, не позбавляється статусу юридичної особи. Водночас ліквідаційна комісія не є юридичною особою. Тому, якщо організація-кредитор вважає, що ліквідаційна комісія необґрунтовано відхилила її вимогу до підприємства, що ліквідується, вона має право до виключення підприємства з державного реєстру звернутися в установленому порядку з позовом до цього підприємства.

Претензії та позовні заяви, не пред'явлені до виключення підприємства з державного реєстру, навіть якщо за ними не закінчився термін позовної давності, задоволенню не підлягають. Це саме стосується і випадків, коли кредитор не подасть позов до господарського суду протягом місяця після отримання повідомлення ліквідаційної комісії про невизнання претензій.

☞ *Подання до податкової адміністрації за місцем реєстрації затвердженого аудитором балансу і взяття довідки про те, що суб'єкт підприємництва знятий з обліку платників податку.*

☞ *Суб'єкт підприємництва звертається до банку із заявою про закриття рахунку.*

☞ *Повідомлення до Пенсійного фонду та інших фондів про закриття і отримання довідки про зняття з обліку.*

☞ *Здача в міліцію печаток і штампів підприємства і отримання довідки про це.*

☞ *І лише після завершення всіх цих дій суб'єкт підприємницької діяльності звертається до органу реєстрації з заявою про відміну державної реєстрації, до якої додає такі документи: рішення загальних зборів учасників (власника – для приватних) про ліквідацію підприємства; акт ліквідаційної комісії та ліквідаційний баланс; довідки з банку про закриття рахунків, з податкової адміністрації – про зняття з обліку; документ, що підтверджує факт публікації в пресі про ліквідацію підприємства; довідку органів внутрішніх справ про здачу печатки і штампів; оригінали установчих документів (статут, установчий договір); свідоцтво про державну реєстрацію (оригінал).*

☞ *Орган державної реєстрації приймає рішення про скасування реєстрації суб'єкта підприємництва і повідомляє про це статуправління.*

☞ *Статуправління виключає підприємство з Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України.*

В узагальненому вигляді процедура ліквідації суб'єкта підприємництва представлена схематично на рис. 25.3.

На практиці органи реєстрації та інші інстанції на власний розсуд встановлюють додаткові вимоги щодо послідовності ліквідації підприємств. Наприклад, додатково може вимагатися інформація про присвоєння ідентифікаційного коду.

З моменту внесення запису про ліквідацію підприємства до державного реєстру його ліквідація вважається завершеною. Підприємство припиняє свою діяльність і позбавляється прав юридичної особи. Після цього ніякі претензії кредиторів та інших осіб не приймаються.

Складнішою є процедура примусової ліквідації підприємства, яка відбувається в судовому порядку.

Судовий порядок ліквідації підприємства і скасування державної реєстрації суб'єктів підприємництва встановлений для випадків:

- банкрутства підприємства;
- визнання недійсними, або такими, що суперечать чинному законодавству, засновницьких документів;
- здійснення діяльності, яка суперечить засновницьким документам і чинному законодавству України;
- невчасного повідомлення суб'єктом підприємницької діяльності про зміну свого місцезнаходження.

Суд може прийняти до розгляду питання про ліквідацію підприємства лише за наявності відповідного позову. Це можуть бути позови про:

1. ліквідацію підприємств;



Рис. 25.3. Процедура ліквідації суб'єкта підприємництва за власною ініціативою.

2. позови про визнання недійсними засновницьких документів та рішення про створення підприємства;

3. позови про відміну державної реєстрації.

Зупинимося на розгляді цих позовів детальніше.

1. Позови про ліквідацію підприємства можуть подаватися до господарського суду лише у випадках, прямо передбачених законодавчими актами, з посиланням на підстави, згідно з якими організація-позивач вправі звертатися з позовом. Такі підстави визначені в Законі України “Про господарські товариства”, відповідно до якого товариство ліквідується на підставі рішення суду за поданням органів, що контролюють діяльність товариств, у разі систематичного або грубого порушення ними законодавства.

Поняття систематичного порушення законодавства означає, що господарські товариства, які раніше двічі допускали порушення законодавства, порушили його знову. Однак, в окремих випадках, як виняток, систематичним може бути визнане і повторне порушення законодавства. Грубим порушенням може вважатися одноразове порушення законодавства, яке свідчить про явне і зумисне ігнорування його вимог з боку підприємства і / або потягло за собою наслідки у вигляді значної шкоди, завданої державі, юридичним чи фізичним особам.

2. Позови про визнання недійсними засновницьких документів та рішення про створення підприємства. У таких випадках суд вирішує питання про ліквідацію підприємства, або про визнання недійсними зазначених документів. У разі позитивного вирішення такого позову рішення суду є для органу реєстрації підставою для відміни державної реєстрації.

Відповідний позов може бути поданий державним органом, який, згідно із законодавством, здійснює контроль за діяльністю підприємства, прокурором, органом, що здійснює державну реєстрацію, а також будь-якою особою, котра вважає, що її права та інтереси порушені у зв'язку із створенням відповідного підприємства (наприклад, невідповідність фактичних відомостей, що містяться в засновницьких документах).

3. Позови про відміну державної реєстрації. Вони подають в разі здійснення підприємством діяльності, що суперечить чинному законодавству, засновницьким документам; несвоечасного повідомлення суб'єктом підприємницької діяльності про зміну свого місцезнаходження (проживання), що передбачено чинним законодавством України.

Що стосується суперечок, пов'язаних з невчасним повідомленням суб'єктів підприємницької діяльності про зміну свого місцезнаходження, то позивачами у таких справах можуть бути органи, які здійснюють

державну реєстрацію суб'єктів підприємницької діяльності. При цьому заявник повинен навести докази того, що суб'єкт підприємницької діяльності фактично змінив своє місцезнаходження. Такими доказами можуть бути:

⇒ акти, складені працівниками органів, які здійснюють контроль за діяльністю таких суб'єктів;

⇒ довідки органів управління житлово-комунальним господарством або орендодавців за договором оренди державного майна про фактичну відсутність суб'єкта підприємницької діяльності за його місцезнаходженням сукупно з іншими доказами, які підтверджують його фактичне місцезнаходження, довідками і квитанціями відділень зв'язку, рекламними оголошеннями, транспортними накладними, платіжними дорученнями тощо.

При цьому необхідно враховувати, що саме собою припинення підприємницької діяльності при відсутності доказів зміни суб'єктом підприємництва свого місцезнаходження без своєчасного повідомлення про це реєструючий орган не є підставою для прийняття рішення про скасування державної реєстрації.

Якщо суб'єкт підприємництва приховує своє фактичне місцезнаходження, заява органу державної реєстрації про скасування державної реєстрації підлягає розгляду господарським судом.

Приймаючи рішення про ліквідацію підприємства, визнання недійсними засновницьких документів, а також про відміну державної реєстрації суб'єкта підприємництва, суд у резолютивній частині рішення повинен зобов'язати власника здійснити ліквідацію підприємства в установленому законом порядку.

Резюме

① Під банкрутством слід розуміти пов'язану з недостатністю активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити у встановлений для нього термін пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

② Діагностика банкрутства проводиться з метою забезпечення довготривалого та успішного функціонування підприємства на ринку. Вона досягається комплексом заходів, які можуть допомогти своєчасно виявити тривожні симптоми пониження ділової активності підприємства і не допустити настання кризової ситуації, шляхом врахування впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. Вона передбачає також і прогнозування банкрутства, яке досягається за допомогою багатофакторних моделей Е. Альтмана або методу "А-рахунок", розробленого також американським вченим Джеоном Аргенті, в основі яких лежить фінансовий аналіз. Проце-

дура банкрутства є досить складною і вимагає вирішення не тільки економічних, але й соціальних питань. Проблематикою банкрутства займається Агентство із запобігання банкрутству підприємств та організацій.

③ З моменту визнання судовими органами боржника банкрутом, починається ліквідаційна процедура із призначенням ліквідаційної комісії. До складу ліквідаційної комісії включаються представники кредиторів, фінансових органів, а в разі необхідності – також представники державного органу у правах нагляду за страховою діяльністю, Антимонопольного комітету України, державного органу з питань банкрутства, якщо банкрутом визнано державне підприємство, та представник органів місцевого самоврядування. Ліквідаційна комісія наділяється широкими повноваженнями і має певні обов'язки. Серед яких, насамперед, необхідність опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом у п'ятиденний строк з дня прийняття постанови про визнання боржника банкрутом, а також проведення інвентаризації та оцінку майна банкрута і здійснення розрахунків із кредиторами. Ліквідація підприємства здійснюється через певні форми: аукціон, тендер, конкурс, викуп, розподіл майна між кредиторами. Із моменту внесення запису про ліквідацію підприємства до державного реєстру, його ліквідація вважається завершеною. Підприємство припиняє свою діяльність і позбавляється права юридичної особи.



Питання для роздуму, самоперевірки, повторення

1. Яка мета діагностики банкрутства?
2. Які фактори можуть спричинити банкрутство підприємства?
3. Яку систему показників використовують для діагностування банкрутства підприємства?
4. У яких випадках підприємство банкрутує?
5. Для чого створюється ліквідаційна комісія?
6. Як відбувається процес банкрутства підприємства?
7. У якій послідовності задовольняються вимоги кредиторів у випадку банкрутства?
8. Які є мотиви ліквідації підприємства?
9. Із яких етапів складається процедура ліквідації підприємства?
10. У яких формах може здійснюватися ліквідація підприємства?



Завдання, вправи, тести

1. Діагностику банкрутства можна оцінити за допомогою моделі:
а) М. Портера; б) Е. Альтмана; в) Ф. Котлера.
2. Ліквідація підприємства це:
а) система заходів з метою запобігання визнання боржника банкрутом;

- б) припинення діяльності підприємства, визнаного банкрутом;*
- в) здійснення організаційно-господарських, фінансово-економічних та інших заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства.*

3. Мирова угода – це:

- а) домовленість між боржником і кредиторами стосовно відстрочки чи списання боргів боржника;*
- б) зобов'язання боржника заплатити кредитору певну грошову суму відповідно до цивільно-правового договору;*
- в) система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника.*

4. Розрізняють такі види неплатоспроможності підприємства:

- а) поточну;*
- б) допустиму;*
- в) оптимальну;*
- г) критичну;*
- д) надкритичну.*

5. До внутрішніх факторів банкрутства підприємства належать:

- а) рівень інфляції;*
- б) некомпетентність керівництва;*
- в) відсутність стратегічного планування;*
- г) зміна умов кредитування;*
- д) недостатній рівень організації виробництва.*

6. У процесі банкрутства і ліквідації підприємства створюється:

- а) комісія з технічного нагляду;*
- б) ліквідаційна комісія;*
- в) ревізійна комісія.*

7. До обов'язків ліквідаційної комісії входить:

- а) складання ліквідаційного балансу;*
- б) розроблення інвестиційного проекту;*
- в) опублікування відомостей про визнання боржника банкрутом;*
- г) складання бізнес-плану.*

8. Визнання боржника банкрутом засвідчує про:

- а) припинення діяльності підприємства;*
- б) втрату права розпорядження майном;*
- в) необхідність реорганізації підприємства;*
- г) розгляд термінів боргових зобов'язань.*

9. Суд приймає до розгляду питання про ліквідацію підприємства за наявності позову про:

- а) відміну державної реєстрації;*
- б) сплату податків;*
- в) ліквідацію підприємства;*
- г) визнання недійсними засновницьких документів.*

10. Ліквідація підприємства вважається завершеною з моменту:

- а) скасування державної реєстрації;*
- б) зняття з податкового обліку;*
- в) внесення запису про ліквідацію підприємства до державного реєстру.*

Лауреати премії “В пам'ять Альфреда Нобеля”

1969 р.: ЯН ТІНБЕРГЕН (Голландія), РАГНАР ФРІШ (Норвегія) – за розробку математичних методів аналізу економічних процесів.

1970 р.: ПОЛ САМУЕЛЬСОН (США) – за внесок у підвищення рівня наукового аналізу в економічних науках.

1971 р.: САЙМОН КУЗНЕЦ (США) – за емпіричні дослідження економічного росту.

1972 р.: КЕННЕТ ЕРРОУ (США), ДЖОН ХІКС (Великобританія) – за роботи з теорії загальної економічної рівноваги і теорії добробуту.

1973 р.: ВАСИЛЬ ЛЕОНТЬЄВ (США) – за розробку методу «витрата-випуск» і його застосування в аналізі економічних проблем.

1974 р.: ФРІДРІХ ФОН ХАЙЕК (Австрія, США), ГУННАР МЮРДАЛ (Швеція) – за роботи в галузі теорії грошей, кон'юнктурних коливань і аналіз взаємозалежності економічних, соціальних і структурних явищ.

1975 р.: ЛЕОНІД КАНТОРОВИЧ (СРСР), ТЬЯЛЛІНГ КУПМАН (США) – за розробку теорії оптимального використання ресурсів.

1976 р.: МІЛТОН ФРІДМЕН (США) – за дослідження в галузі споживання, розробку монетарної теорії та історії грошового обігу.

1977 р.: ДЖЕЙМС МІС (Великобританія), БЕРТІН УЛІН (Швеція) – за роботи в галузі теорії міжнародної торгівлі і руху капіталів.

1978 р.: ГЕРБЕРТ САЙМОН (США) – за дослідження структур і процесів прийняття рішень в економічних організаціях.

1979 р.: АРТУР ЛЬЮІС (США), ТЕОДОР ШУЛЬЦ (США) – за роботи по дослідженню проблем економіки країн, що розвиваються.

1980 р.: ЛОУРЕНС КЛЕЙН (США) – за роботи зі створення економічних моделей і їх застосування до аналізу економічної політики і циклічних коливань.

1981 р.: ДЖЕЙМС ТОБІН (США) – за дослідження зв'язків фінансових ринків зі споживанням, виробництвом, зайнятістю і цінами.

1982 р.: ДЖОРЖ СТИГЛЕР (США) – за вивчення промислових структур, аналіз функціонування ринків, ролі державного регулювання економіки.

1983 р.: ЖЕРАР ДЕБРЕ (США) – за роботи з теорії загальної економічної рівноваги.

1984 р.: РІЧАРД СТОУН (Великобританія) – за створення системи національних рахунків, статистичні виміри.

1985 р.: ФРАНКО МОДІЛЬЯНІ (США) – за дослідження проблем фінансової політики.

1986 р.: ДЖЕЙМС БЬЮКЕНЕН (США) – за роботи з аналізу договірних і конституційних основ теорії прийняття рішень.

1987 р.: РОБЕРТ СОЛОУ (США) – за фундаментальні дослідження в галузі теорії економічного росту.

1988 р.: МОРІС АЛЛЕ (Франція) – за розробку теорії економічної рівноваги, взаємозв'язку економічного росту, інвестицій і процентних ставок.

1989 р.: ТРЮГВЕ ХААВЕЛЬМО (Норвегія) – за внесок у теорію економічного аналізу.

1990 р.: ГАРРІ МАРКОВІЦ, МЕРТОН МІЛЛЕР, ВІЛЬЯМ ШАРП (усі – США) – за розробку теорії сучасних фінансових ринків, що відіграють вирішальну роль у розподілі ресурсів.

1991 р.: РОНАЛЬД КОУЗ (США) – за відкриття і прояснення точного змісту трансакційних витрат і прав власності в інституціональній структурі і функціонуванні економіки.

1992 р.: ГАРУ БЕККЕР (США) – за розширення сфери застосування мікроекономічного аналізу, розробку теорії людського капіталу.

1993 р.: ДУГЛАС НОРТ, РОБЕРТ ФОГЕЛЬ (обидвоє – США) – за використання економічної статистики як нового напрямку в галузі історії економіки.

1994 р.: ДЖОН ХАРСАНІ, ДЖОН НЕШ (обидвоє – США), РЕЙНХАРД ЗЕЛЬТЕН (ФРН) – за застосування теорії ігор до економічних процесів.

1995 р.: РОБЕРТ ЛУКАС (США) – за розробку і застосування теорії раціональних очікувань, її використання в розробці економічної політики.

1996 р.: ВІЛЬЯМ ВІКРІ (США), ДЖЕЙМС МІРРЛІС (Великобританія) – за розробку теорії стимулів в економіці в умовах недостатньої і суперечливої інформації.

1997 р.: РОБЕРТ МЕРТОН і МАЙРОН СКОУЛЗ (США) – за розробку формули оцінки вартості похідних цінних паперів, на основі якої згодом будувалася діяльність усіх фінансових ринків (ф'ючерси, опціони, варанти, свони і т.д.).

1998 р.: АМАРТІЯ СЕН (Індія) – за вклад в економіку благополуччя. Він пояснив економічний механізм, який лежить в основі існування голода і бідності.

1999 р.: РОБЕРТ МАНДЕЛЛ (США) – за роботи, які присвячені “оптимальним валютним зонам”.

2000 р.: ДЖЕЙМС ХАКМЕН і ДЕНІЕЛ МАКФАДДЕН (США) – за роботу в галузі мікроеконометриці, математично-статистичного аналізу економічних явищ.

2001 р.: ДЖОРДЖ АКЕРЛОФ, МАЙКЛ СПЕНС, ДЖОЗЕФ СТЕЙЛІЦ (США) – за аналіз “ринків з асиметричною інформацією”.

2002 р.: ДЕНІЕЛЬ КАНеман, СМІТ ВЕРНОН (США) – за дослідження в галузі психології прийняття рішень та альтернативних ринкових механізмів

2003 р.: РОБЕРТ ІНЧ (США), КЛАЙВ ГРЕЙНДЖЕР (Великобританія) – за праці в галузі побудови економічних статистичних моделей, які дозволяють здобувати різноманітні прогнози шляхів розвитку економіки.

Багшев Г.Л. и др. Маркетинг: Учебник для вузов. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», 1999.

Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін: Навчальний посібник. – К.: Заповіт, 1996.

Берзин И.А. Экономика фирмы. - М: Прогрес, 1997.

Богиня Д.П., Гришнова О.А. Основы экономики труда: Навч. Посібник. –К.: Знання-Прес, 2002.

Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. 2-ге вид., виправлене і доповнене. – К.: “Каравела”, Львів: “Новий Світ-2000”, 2001.

Васильков В.Г. Організація виробництва: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2003.

Гаврилюк Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни. – Житомир: ЖІТІ, 2000.

Гарфинкель В.Я. и др. Экономика предприятия. Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2000.

Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учеб. для вузов. – М.: НОРМА – ИНФРА-М, 1998.

Евдокимов В.В. и др. Экономическая информатика / Под ред. Евдокимова В.В. –СПб.: Интер, 1997.

Економіка виробничого підприємства: Навчальний посібник / За ред. Й.М.Петровича. – К.: “Знання”, 2001.

Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією С. Ф. Покропивного. 2-ге вид., перероблене та доповнене. – К.: КНЕУ, 2000.

Економіка та менеджмент: Навч. посібник. – Львів: ДУ “Львівська політехніка”, 1996.

Економіка підприємства / Под ред. проф. В.М. Семенова. – М.: Центр економіки и маркетинга, 2000.

Економіка підприємства: Учебник / Под ред. С.Ф. Подкропивного. – К.: КНЕУ, 2003.

Закон України “Про банкрутство” // Нове законодавство України. Випуск 2. – К., 1992.

Закон України “Про власність” // Нове законодавство України. Випуск 2. – К., 1992.

Закон України “Про внесення змін до статті 4 Закону України “Про підприємництво” від 12 січня 1999 р.

Закон України “Про господарські товариства” // Нове законодавство України. Випуск 3. – К., 1993.

Закон України “Про оплату праці” // Нове законодавство України. Випуск 3. – К., 1993.

Закон України “Про підприємництво” // Нове законодавство України. Випуск 2. – К., 1992.

Закон України “Про підприємства в Україні” // Нове законодавство України. Випуск 3. – К., 1992.

Інноваційний менеджмент: Учебник / Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.

Ковальов Д., Сухорукова Т. Економічна безпека підприємства // Економіка України. – 1998. – №10.

Коломойцев В. А. Восстановление и структура промышленного комплекса Украины. – К., 1998.

Колот А.М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. – К.: Праця, 1997.

Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент. Издание второе, исправленное. – СПб: ПитерКом, 1999.

Крикавський С.В., Чухрай Н.І. Промисловий маркетинг: Підручник. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2002.

Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навчальний посібник. – К.: Ніка-Центр, 2002.

Лавіньський Г.В. Автоматизовані системи оброблення економічної інформації: Навчальний посібник. – К.: Вища школа, 1995.

Ланко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. – К.: ІСП НАНУ, 1999.

Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2001.

Лифиц І.М. Теорія і практика оцінки конкурентоспособности товарів і послуг. – М.: Юрайт – М., 2001.

Лукашевич В.Н. Економіка праці та соціально-трудова відносини: Навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ-2000», 2004.

Мельник Л.Г., Карінцева О.І. Економіка підприємства: Конспект лекцій: Навч. посібник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003.

Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залого З. Державне управління економіки. Підручник / За ред. І.Р. Михасюка. – 2-ге вид., виправлене і доповнене. – К.: Атіка, Ельга-Н, 2000.

Онисько С.М., Марич Н.М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / За заг. ред. С.М. Онисько. – Львів: «Магнолія плюс», 2004.

Пересада А.А. Інвестиційний процес в Україні. – К.: Лібра, 1998.

Петрович І.М. Интенсификация использования производственных мощностей. – К.: Техника, 1984.

Петрович Й. М., Захарчин Г.М. Організація виробництва: Підручник. – Львів: Магнолія плюс, 2004.

Петрович Й. М., Захарчин Г.М., Теребух А.А. Організація підприємництва в Україні. Навчальний посібник. – Львів. Оскарт, 2000.

Примак Т.О. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Вікар, 2001.

Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації. Підручник / Під ред. А.О. Старостіної – К.: Іван Федоров, 1997.

Системи управління якістю// Збірник нормативно-правових документів. – Львів: Вид-цтво ЛДЦСМС, 2001. – Випуск 2.

Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: Навч. посіб. – Львів: «Новий Світ-2000», 2004.

Управління якістю продукції: Навчальний посібник / За ред. В.Д. Немцова, – К.: ІЗМН, 1998.

Цены и ценообразование: Учебник для вузов / Под. ред. В.Е. Есипова: – СПб: ИЗ-во «Питер», 1999.

Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. Менеджмент інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств України. – К.: Знання. – 1999.

Швайка Л.А. Планування діяльності підприємства: Навч. посіб. – Львів: «Новий Світ-2000», 2004.

Шевчук В.Я. Рогожин П.С. Основи інвестиційної діяльності. – К.: Генеза, 1997.

Шмален Г. Основы и проблемы экономики предприятия. Учебник (перевод с немецкого). – М.: ФИС, 1996.

**ЦЕЙ ПІДРУЧНИК АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ ПРИСВ'ЯЧУЄ
160-РІЧНОМУ ЮВІЛЕЮ НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
“ЛЬВІВСЬКА ПОЛІТЕХНІКА”**

LITTERIS ET ARTIBUS

Національному університетові „Львівська політехніка“ — 160 років!



Навчальне видання

*Й.М. Петрович (керівник авторського колективу), О.М. Боженко,
Г.М. Захарчин, Г.І. Кіндрацька, А.Ф. Кіт,
Т.Б. Коношенкова, І.І. Новаківський, В.В. Кулішов, Л.С. Лісовська,
Н.П. Любомудрова, Л.І. Мороз, Й.С. Ситник, О.М. Семенів,
А.А. Теребух, О.М. Щур*

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ПІДРУЧНИК

*За загальною редакцією доктора економічних наук, професора,
заслуженого діяча науки і техніки України Й.М. Петровича*

Відповідальний за випуск В.М. Піча
Комп'ютерна верстка та дизайн О.І. Гуцуляк
Оформлення обкладинки О.І. Гуцуляк

Підписано до друку 25.05.2004.

Формат 60x84/16. Папір офсетний. Гарнітура Тип Таймс.

Умовн. друк. арк. 43. Обл.-вид. арк. 43,5.

Зам. № 271-4.

Видавництво «Новий Світ-2000»
а/с № 2623, м. Львів-60, 79060, Україна
E-mail: novyisvit2000@org.lviv.net

Свідоцтво про видавничу діяльність і розповсюдження видавничої продукції:
серія ДК № 59 від 25.05.2000 року, видане Державним комітетом інформаційної політики,
телебачення та радіомовлення України.

Оригінал-макет виготовлений видавцем В.М. Піча

Надруковано з готових діапозитивів
на ВАТ «Львівська книжкова фабрика «Атлас»,
79005, м. Львів, вул. Зелена, 20