МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора,
заслуженого працівника народної освіти України
С. Ф. Покропивного

Видання друге, перероблене та доповнене

Затверджено Міністерством освіти України

Київ 2001

ББК 65.29
Е 40

Розповсюджувати та тиражувати без офіційного дозволу КНЕУ заборонюється

Автори:

М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко, С. Ф. Покропивний, В. М. Сай, С. М. Соболь, О. С. Федонін, Г. О. Швиданенко

Рецензенти:

М. С. Герасимчук, чл.-кор. НАН України, д-р екон. наук, проф., заст. директора Ін-ту екон. НАН України;
Д. Г. Черваньов, чл.-кор. Акад. пед. наук України, д-р екон. наук, проф., декан екон. ф-ту Київ. нац. ун-ту ім. Т. Г. Шевченка

Е 40 **Економіка підприємства**: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — Вид. 2-ге, перероб. та доп. — К.: КНЕУ, 2001. — 528 с., іл.
ISBN 966–574–148–9

47965

У підручнику послідовно викладено теоретичні, методологічні та практичні питання формування й розвитку економіки підприємства. Наведено загальну організаційно-економічну характеристику підприємства як суб'єкта господарювання. Докладно висвітлено питання формування та використання ресурсів підприємства — персоналу, матеріальних і нематеріальних активів, інвестиційних ресурсів. У другому, переробленому та доповненому виданні головну увагу звернуто на інноваційні процеси, організацію та регулювання діяльності підприємства, фінансово-економічні результати й загальну ефективність виробництва, а також на антикризову систему господарювання.

Для студентів економічних вищих навчальних закладів і факультетів (майбутніх бакалаврів, спеціалістів), слухачів магістерських програм, а також учнів середніх освітніх закладів економічного спрямування. Підручник буде корисним також для слухачів центрів перенавчання та підвищення кваліфікації працівників підприємств (організацій).

ББК 65.29

© М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко та ін., 2001
© КНЕУ, 2001

ISBN 966–574–148–9

ПЕРЕДНЄ СЛОВО

Практика господарювання на ринкових засадах підтверджує ту незаперечну істину, що результативність (ефективність) будь-якої виробничо-господарської та комерційної діяльності залежить передовсім від компетентності та творчої активності управлінських кадрів, достатньо глибокого знання ними конкретної економіки, законодавчої бази й соціальних аспектів господарювання.

У вищих навчальних закладах України все ширше здійснюється багаторівнева підготовка економістів для різних ланок господарювання — бакалаврів з економіки та менеджменту, спеціалістів, магістрів ділової адміністрації. Навчальними планами таких закладів передбачене вивчення курсу «Економіка підприємства», що є базовою загальноекономічною дисципліною для майбутніх фахівців-економістів, оскільки охоплює всі ключові розділи прикладної економіки, організації та забезпечення ефективного господарювання на рівні основної структурної ланки суспільного виробництва, дає необхідну сукупність теоретичних і практичних знань з управління ринковою економікою на сучасному етапі її розвитку в Україні. Економіка підприємства спирається не тільки на власні логіку й зміст, а й на вихідні методологічні положення суміжних економічних дисциплін, зокрема економічної теорії, макроекономіки, мікроекономіки, маркетингу, менеджменту, фінансів, статистики та обліку.

Протягом останніх років тривало становлення ринкової системи господарювання, активніше здійснювалися економічні реформи, виявлялися нові аспекти реформування форм власності і структурної перебудови економіки України. Саме цим пояснюється потреба у другому виданні підручника «Економіка підприємства», що в ньому грунтовно перероблено та доповнено майже всі його розділи, здійснено нову структуризацію підручника. Крім того, до нього включено кілька нових розділів:

1) основи підприємницької діяльності; 2) техніко-технологічна база виробництва; 3) економічна безпека підприємства (організації); 4) реструктуризація і санація (фінансове оздоровлення) підприємств та організацій; 5) банкрутство й ліквідація підприємств (організацій).

Друге видання підручника відповідає вдосконаленій типовій програмі дисципліни «Економіка підприємства» і розраховане насамперед на студентів, які навчаються за навчальними планами бакалаврів з економіки та менеджменту і спеціалістів. Автори намагалися якомога доступніше подавати принципи достатньо високого наукового рівня і доступності для розуміння студентами. Особливістю підручника можна вважати широке використання ілюстративного матеріалу (рисунків і таблиць), який допомагатиме студентам ліпше сприймати та засвоювати теоретичні й методичні положення, характер практики господарювання. Водночас для забезпечення більшої стабільності підручника автори свідомо уникали залучення конкретної статистичної інформації, що швидко застаріває і з кожним наступним роком все більше перестає об'єктивно відображувати реалії виробничо-господарської та комерційної діяльності. Цифрова інформація використовувалася тільки для ілюстрації сучасних тенденцій у перебігу процесів господарювання.

На початку кожного розділу наводиться перелік ключових термінів і понять, ґрунтовне засвоєння яких є обов'язковою вимогою до студентів, що вивчають дисципліну «Економіка підприємства». Додані до кожного розділу питання для самостійного поглибленого вивчення варто використовувати не тільки за прямим призначенням: вони можуть бути використані для організації дискусій із теоретичних і методичних питань, проведення студентами наукових досліджень відповідного рівня, визначення тематики курсових і дипломних (випускних) робіт.

Друге видання підручника «Економіка підприємства» підготовлено науковцями й викладачами факультету економіки та управління Київського національного економічного університету. Керівник авторського колективу і відповідальний науковий редактор — доктор економічних наук, професор-консультант кафедри економіки підприємств, заслужений працівник народної освіти України *С. Ф. Покропивний*. Він є також автором «Вступу до економіки підприємств», розділів 1 (§§ 1.1—1.4), 2 (§ 2.3), 3 (§ 3.4) 5, 7, 8, (§§ 8.1—8.3, 8.5—8.6), 9, 10 (§ 10.3), 11 (§ 11.6), 14 (§§ 14.1—14.3), 17 (§§ 17.4—17.5). Співавторами підручника є: проф. *М. Г. Грещак* — розділи 11 (§§ 11.1—11.3), 16 (§§ 16.1—16.4), 17 (§§ 17.1—17.3); доц. *В. М. Колот* — розділи 2 (§§ 2.1—2.2), 4 (§§ 4.3—4.5), 15 (§§ 15.3—15.5); доц. *А. П. Наливайко* — розділ 13; доц. *В. М. Сай* — розділи 4 (§§ 4.1—4.2), 15 (§§ 15.1—15.2, 15.6); доц. *С. М. Соболь* — розділи 1 (§ 1.3), 3 (§§ 3.1—3.3), 6, 12; проф. *О. С. Федонін* — розділи 1 (§ 1.5), 10 (§§ 10.1—10.2, 10.4), 16 (§ 16.5), 17 (§ 17.4), 18; проф. *Г. О. Швиданенко* — розділи 8 (§§ 8.4, 8.7), 14 (§§ 14.4—14.6), 19, 20.

ВСТУП ДО ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

Економіка є терміном грецького походження, що дослівно означає мистецтво ведення господарства. Будь-яку роботу, в процесі котрої люди виготовляють необхідні для життя продукти та предмети (матеріальні блага), перевозять і продають їх, здійснюють післяпродажне сервісне обслуговування товарів тривалого користування, заведено називати виробничо-господарською й комерційною діяльністю, а підприємства (організації, фірми), на (в) яких відбувається така діяльність, є суб'єктами господарювання (підприємницької діяльності) органічно взаємозв'язаної економічної системи.

Саме тому економіку цілком справедливо вважають головною цариною діяльності людей, що забезпечує суспільство життєво необхідними матеріальними благами і послугами виробничо-технічного та споживчого призначення. Залежно від ступеня інтеграції складових елементів економічної системи виокремлюють економіку народного господарства країни (макроекономіку), економіку тих чи тих його (її) галузей і територіальних одиниць (регіонів), економіку первинних суб'єктів господарювання (мікроекономіку). Основною ланкою економічної системи країни, де безпосередньо продукуються товари чи надаються послуги населенню та суспільству в цілому, є економіка фірми (підприємства, організації).

Водночас терміном «економіка» широко користуються на позначення сукупності окремих економічних наук, що охоплює: економічну теорію (політичну економію); історико-економічні науки (історію економічної думки, історію народного господарства); функціональні науки (розміщення продуктивних сил, макроекономіку, мікроекономіку, маркетинг, менеджмент, економіку праці, статистику, фінанси, облік, аудит тощо); економіку різних галузей народного господарства (промисловості, агропромислового комплексу, будівництва, транспорту, торгівлі тощо); економіку конкретних підприємств та організацію виробництва.

Економіка підприємства як конкретна галузь економічної науки й навчальна дисципліна базується на пізнанні та свідомому використанні економічних законів і закономірностей функціонування та розвитку суспільного виробництва. *Саме виявлення конкретних форм прояву цих законів і закономірностей у господарській діяльності підприємства правомірно вважається загальним предметом згаданої дисципліни.* Отже, предмет «економіка підприємства» включає вивчення: теорії та практики господарювання на рівні підприємства; конкретних форм і методів господарювання, принципів формування й використання виробничого потенціалу; взаємодії всіх видів ре-

сурсів; організації та ефективності господарсько-комерційної діяльності підприємства.

Суттєво важливою є *методологія вивчення* курсу, яка має відповідати процесу пізнання істини: від живого споглядання до абстрактного мислення і від нього до практики. Ось чому в ній необхідно виокремлювати емпіричну, теоретичну та прикладну (ужиткову) сторони. *Емпірична сторона пізнання* означає здійснення збиральної й описової функцій (встановлення, реєстрація, викладання й первинна систематизація фактів). *Теоретичний зріз процесу пізнання* реалізує функцію пояснення нових понять і термінів, створення нових та уточнення (доповнення) існуючих теорій, прогнозування розвитку процесів і явищ. *Прикладний (ужитковий) бік цього процесу* характеризується опрацюванням практичних рекомендацій для забезпечення найефективніших форм господарювання.

Основою методології має бути єдність емпіричної та теоретичної сторін пізнання (брак такої єдності призводить до того, що теорія може стати безпредметною, а виробничо-господарська діяльність підприємства здійснюватися горезвісним «методом спроб і помилок»), а також матеріалістична діалектика (будь-яке явище, що вивчається, необхідно розглядати в часі та просторі, у динаміці з урахуванням усіх чинників, що впливають на нього). З огляду на це методологія вивчення курсу має включати певну сукупність конкретних методів, а саме: історичного та макроекономічного в їхньому застосуванні до оцінки процесів (явищ); інваріантність (альтернативність) розв'язання тих чи тих господарських завдань; використання сучасного наукового інструментарію пізнання та прийняття управлінських рішень; аналіз, узагальнення й визначення можливих (доцільних) сфер застосування ефективного вітчизняного й зарубіжного досвіду господарювання.

Дисципліна «Економіка підприємства» має визначену логіку побудови і цілком конкретний зміст. За ринкових умов господарювання (на сучасному етапі їхнього створення в Україні) вона, на думку авторів, мусить включати такі розділи: *перший* — **підприємство в сучасній системі господарювання** (підприємство як суб'єкт господарювання; основи підприємницької діяльності; управління підприємствами); *другий* — **ресурсне забезпечення діяльності підприємств** (персонал; капітал і виробничі фонди; нематеріальні ресурси та активи; оборотні кошти підприємства; інвестиційні ресурси); *третій* — **технічна база, організація і планування виробництва** (інноваційні процеси; техніко-технологічна база виробництва; організація виробництва; виробнича й соціальна інфраструктури; регулювання, прогнозування і планування діяльності); *четвертий* — **результати та ефективність виробництва** (виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції; продуктивність, мотивація та оплата праці; витрати й ціни на продукцію; фінансово-економічні результати та ефективність діяльності); *п'ятий* — **антикризова система господарювання** (економічна безпека підприємства; реструктуризація і санація підприємств та організацій; банкрутство та ліквідація підприємств).

Частина 1

ПІДПРИЄМСТВО В СУЧАСНІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розділ 1
Підприємство як суб'єкт господарювання

Розділ 2
Основи підприємницької діяльності

Розділ 3
Управління підприємствами

Розділ 1 ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Ключові поняття і терміни: • *підприємство (фірма);* • *закон про підприємства;* • *статут підприємства;* • *кооператив;* • *орендне підприємство;* • *акціонерне товариство;* • *структура підприємства — виробнича, загальна;* • *асоціація;* • *корпорація;* • *консорціум;* • *концерн;* • *холдинг.*

1.1. Поняття, цілі й напрямки діяльності

Поняття і цілі діяльності

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

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

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

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

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення та функціонування підприємства (фірми). Генеральну (головну) мету підприємства, тобто чітко окреслену причину його існування, у світовій економіці заведено називати *місією*. Здебільшого місією сучасного підприємства (фірми) вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

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

• по-перше, цілі підприємства мають бути *конкретними й піддаватися вимірюванню*. Формулювання цілей у конкретних формах створює вихідну базу відліку для наступних правильних господарських та соціальних рішень. Завдяки цьому можна більш обґрунтовано визначити, наскільки ефективно підприємство (фірма) діє в напрямку здійснення своїх цілей;

• по-друге, цілі підприємства мають бути *орієнтованими в часі*, тобто мати конкретні горизонти прогнозування. Цілі звичайно встановлюються на тривалі або короткі проміжки часу. Довготермінова мета має горизонт прогнозування, що дорівнює п'яти рокам, інколи більше (7—10 років) — для передових у технічному відношенні фірм; короткотермінова — в межах одного року;

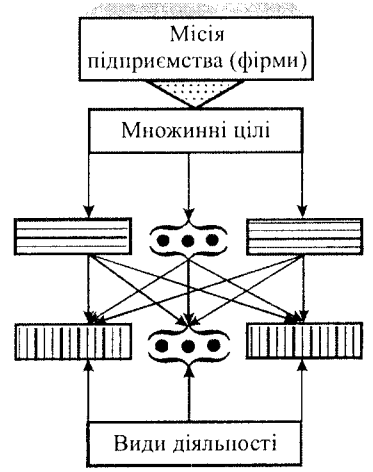


Рис. 1.1. Взаємозв'язок і узгодженість місії, множинних цілей і видів діяльності підприємства (фірми).

• по-третє, цілі підприємства мають бути *досяжними* і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності. Недосяжні або досяжні частково цілі спричинюють негативні наслідки, зокрема блокування прагнення працівників ефективно господарювати, зменшення рівня їхньої мотивації, погіршання показників інноваційної, виробничої та соціальної діяльності підприємства, зниження конкурентоспроможності його продукції на ринку;

• по-четверте, з огляду на динаміку ефективності виробництва множинні цілі підприємства повинні бути *взаємно підтримуючими*, тобто дії і рішення, що необхідні для досягнення однієї мети, не можуть перешкоджати реалізації інших цілей. Інше може призвести до виникнення конфліктної ситуації між підрозділами підприємства (фірми), відповідальними за досягнення різних цілей.

У кінцевому підсумку цілі підприємства (фірми) мають бути чітко сформульовані для кожного виду його (її) діяльності, що є важливим для суб'єкта господарювання, котрий прагне спостерігати й вимірювати результати цієї діяльності. Узгодженість місії підприємства, його множинних цілей та видів діяльності показано на рис. 1.1.

Варто також знати, що цілі підприємства (фірми) будуть значущою частиною стратегічного планування у тому разі, коли їх не лише правильно сформульовано та ефективно систематизовано, а й достатньо про них інформовано весь персонал і відпрацьовано дійову систему стимулювання їхнього здійснення.

Напрямки діяльності

У практиці господарювання кожне підприємство (фірма), що є складною виробничо-економічною системою, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрямки (рис. 1.2).

Відповідно до логіки й послідовності стадій відтворювального процесу визначальним напрямком діяльності кожного підприємства за умов ринкових відносин є *вивчення ринку товарів*, або ситуаційний аналіз. Такий аналіз повинен передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності й цін на продукцію, інших вимог покупців товару, методів формування попиту та каналів товарообігу, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Результати вивчення ринку товарів служать вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення і розвитку *інноваційної діяльності* підприємства (фірми) на перспективний період. Інноваційна діяльність охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, запровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

Наступним найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямком є *виробнича діяльність* підприємства (фірми), її організація та оперативне регулювання в просторі й часі. З усієї сукупності постійно здійснюваних заходів, що з них складається виробнича діяльність, найважливішими треба вважати: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної

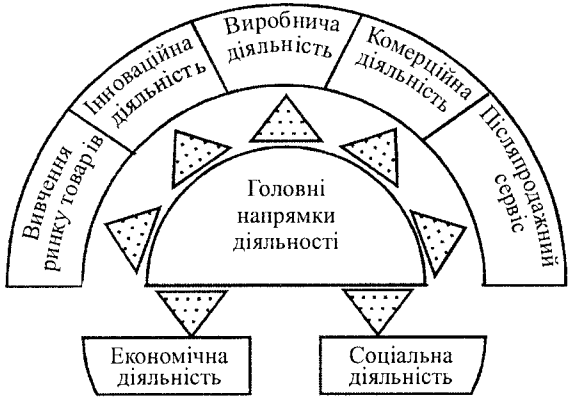


Рис. 1.2. Взаємоузгоджені головні напрямки діяльності підприємств (фірм)-продуцентів.

номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробку й дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

Ефективність інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві (фірмі), визначається рівнем його (її) *комерційної діяльності*, значущість якої за умов ринку істотно зростає. Це очевидно, оскільки від масштабів та якості саме цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, належне стимулювання покупців.

Іще одним важливим напрямком діяльності підприємства (фірми), який завершує послідовний цикл відтворювального процесу, слід вважати *післяпродажний сервіс* багатьох видів товарів —

машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення. Післяпродажний сервіс охоплює пусконалагоджувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо. Він є важливим джерелом інформації для продуцентів про надійність і довговічність виготовлених технічних засобів, а також про потрібні експлуатаційні витрати. Ця інформація використовується продуцентами для вдосконалення продукції, оптимізації строків оновлення її номенклатури та асортименту.

До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, належить *економічна діяльність* підприємства (фірми). Зокрема вона включає: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну та фінансову діяльність тощо. Цей напрямок є визначальним для оцінки й регулювання всіх елементів системи господарювання на підприємстві. Зміст окремих видів економічної діяльності підприємства (фірми) детальніше буде висвітлено у відповідних розділах цього підручника.

Непересічне значення має *соціальна діяльність*, оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної), результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, дійовості застосовуваного мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу. Тому ефективне управління персоналом має бути пріоритетним і найважливішим напрямком діяльності кожного підприємства (фірми) за умов соціально орієнтованої ринкової економіки.

1.2. Правові основи функціонування

Напрямки діяльності взаємозв'язані й у сукупності характеризують ту чи ту стратегію функціонування й розвитку підприємства, механізм його господарювання. Підприємство (фірма) має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює всі напрямки його (її) діяльності. З великої кількості юридичних актів визначальними є Закон України «Про підприємства в Україні», статут підприємства, а також узгоджений з чинним законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства (фірми).

Закон про підприємства

Закон «Про підприємства в Україні», який регламентує діяльність різних видів підприємств, ухвалено сесією Верховної Ради України 27 березня 1991 р. Пізніше до нього вносились окремі зміни. Цей Закон визначає види та організаційні форми підприємств, правила їхнього створення й ліквідації, механізм здійснення ними підприємницької діяльності; створює однакові правові умови для діяльності підприємств незалежно від форми власності й системи господарювання; забезпечує самостійність підприємств, чітко фіксує їхні права та відповідальність у здійсненні господарської діяльності, регулює відносини з іншими суб'єктами господарювання і державою. Основні положення цього закону (суть його розділів) відображено на рис. 1.3. З метою правильного їх розуміння варто пояснити найбільш принципові з них.

• **Створення, реєстрація, ліквідація та реорганізація підприємства.** Будь-яке підприємство може бути створене: 1) відповідно до рішення власника (власників) майна чи вповноваженого ним (ними) органу, організації-засновника; 2) унаслідок примусового поділу іншого підприємства згідно з чинним антимонопольним законодавством; 3) через виокремлювання зі складу діючого підприємства одного або кількох структурних підрозділів з рішення їхніх трудових колективів і за згодою власника майна (уповноваженого органу). Підприємство має право створювати свої філії (представництва, відділення або інші відокремлені підрозділи) з поточними й розрахунковими рахунками в банку.

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

Підприємство може бути ліквідоване (реорганізоване) у випадках: прийняття відповідного рішення власником майна, визнання його банкрутом, заборони діяльності за невиконання встановлених законодавством умов. Ліквідація підприємства здійснюється ліквідаційною комісією, створюваною власником або вповноваженим ним органом, а за банкрутства — судом чи арбітражем. Про таку акцію повідомляється в пресі з визначенням строків претензій до підприємства, що ліквідується. Ліквідаційна комісія повинна оцінити наявне майно такого підприємства, розраховуватись з кредиторами, скласти й передати власнику ліквідаційний баланс. Підприємство вважається ліквідованим (реорганізованим) з моменту виключення його з державного реєстру України.

• **Загальні принципи управління підприємством і самоврядування трудового колективу.** Управління підприємством здійснюється відповідно до його статуту на засаді поєднання прав власника майна і принципів самоврядування трудового колективу. Власник здійснює свої права з управління підприємством безпосередньо або через уповноважені ним органи. Управлінські права можуть бути делеговані раді підприємства (правлінню). Вищим

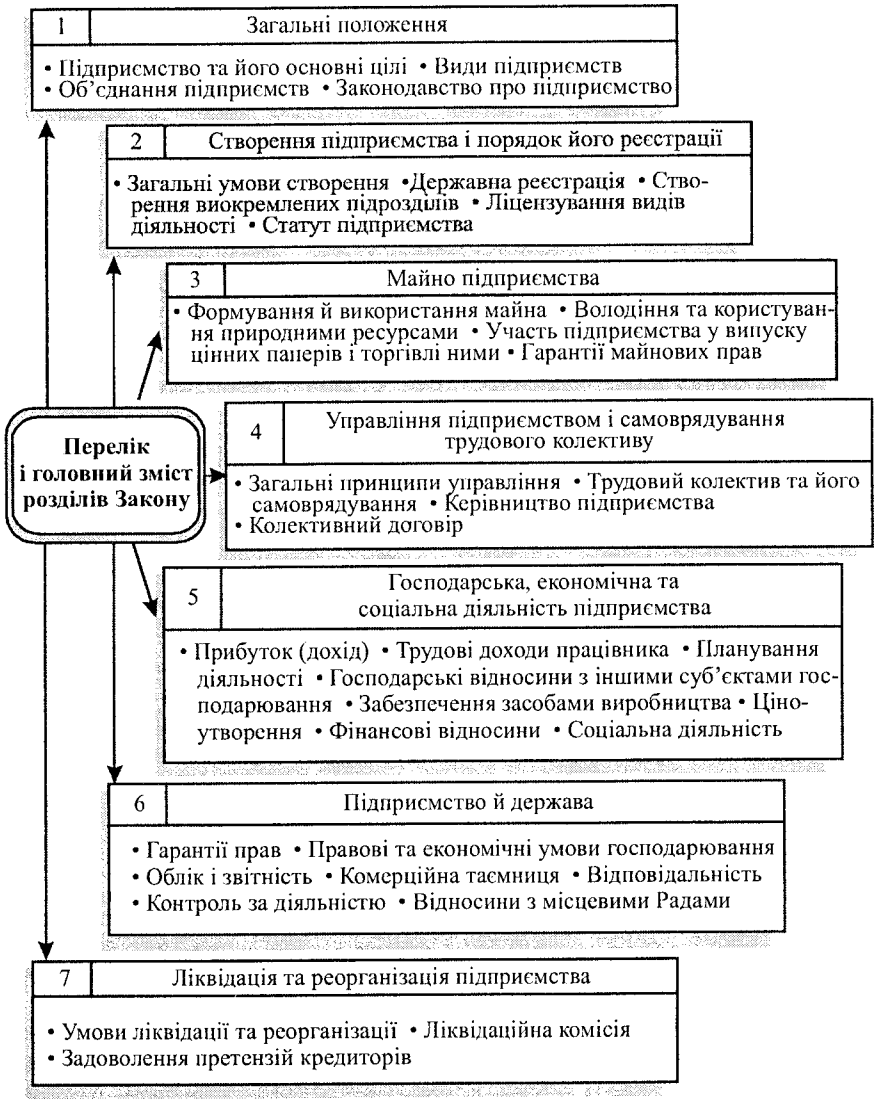


Рис. 1.3. Основні положення Закону України «Про підприємства в Україні».

керівним органом колективного підприємства є загальні збори (конференція) власників майна, а виконавчі функції здійснює правління.

Підприємство самостійно визначає структуру управління, встановлює штати функціональних, виробничих та інших підрозділів. Власник безпосередньо наймає (призначає, обирає) керівника підприємства. З керівником укладається контракт (договір, угода), що визначає строки найму, права, обов'язки і відповідальність, умови матеріального забезпечення та звільнення з посади. Керівник призначає на посаду й звільняє з неї своїх заступників, керівників і спеціалістів структурних підрозділів підприємства.

Трудовий колектив підприємства діє (господарює) за принципами самоврядування. Це означає, що він має конкретні повноваження щодо вирішення широкого кола питань з господарської та соціальної діяльності підприємства. Зокрема трудовий колектив з правом найму працівників розглядає, затверджує або бере участь у вирішенні питань, що стосуються: проекту колективного договору; надання соціальних пільг певним категоріям персоналу; мотивації продуктивної праці, клопотання про представлення працівників до урядових нагород. Трудовий колектив підприємства, де частка держави або місцевого органу влади у вартості майна перевищує 50 відсотків, має право спільно із засновником або власником розглядати зміни у статуті підприємства й доповнення до нього, визначати умови найму керівника підприємства; приймати рішення про здачу підприємства в оренду, його вступ до якогось добровільного об'єднання або вихід з нього, про створення нових підприємств на базі окремих структурних підрозділів.

• **Формування й використання майна підприємства.** Майно підприємства становлять матеріальні активи та оборотні кошти, а також інші цінності, вартість яких відображається в його самостійному балансі і яке належить підприємству за правом власності або повного господарського відання (володіння, користування і розпоряджання ним на свій розсуд). Джерелами формування майна підприємства служать: грошові й матеріальні внески засновників; доходи від реалізації продукції, інших видів господарської діяльності, від цінних паперів; кредити банків та інших кредиторів; капітальні вкладення, дотації з державного й місцевого бюджетів; надходження від роздержавлення та приватизації власності або від придбаного майна іншого підприємства (організації); безплатні або доброчинні внески підприємств, організацій та окремих громадян.

Підприємство, якщо інше не передбачене його статутом, має право (з дозволу власника) продавати, здавати в оренду, обмінювати, передавати безплатно в тимчасове користування іншим підприємствам і громадянам засоби виробництва та інші матеріальні цінності. Воно може також випускати й продавати власні цінні папери, купувати їх у інших юридичних осіб. Підприємству дозволяється за певну плату або на пільгових умовах володіти й користу-

ватися землею та іншими природними ресурсами. При цьому його обов'язком є своєчасне здійснення природоохоронних заходів (здебільшого власним коштом). У разі банкрутства підприємства фінансування таких заходів провадиться за рахунок коштів від продажу його майна, а за браком таких — з бюджету відповідного органу місцевої влади або держави.

• **Підприємницька (господарсько-економічна) діяльність.** Кожне підприємство самостійно планує свою діяльність і визначає перспективи (стратегію) розвитку, виходячи з попиту на продукцію, що виробляється (роботу, послуги, що виконуються), та необхідності постійного збільшення власного зиску, а також здійснює матеріально-технічне забезпечення виробництва через систему прямих угод (контрактів) з постачальниками або за посередництвом торгових бірж. Воно реалізує вироблену продукцію через прямі угоди зі споживачами, державне замовлення (у разі існування такого), через мережу бірж і власних торговельних підприємств за цінами (тарифами), котрі воно встановлює самостійно, або за цінами договірними, регульованими державою чи вільними (ринковими).

На всіх підприємствах основним узагальнюючим показником фінансових результатів господарсько-економічної діяльності є прибуток (дохід). Порядок використання останнього визначає власник (власники) підприємства або вповноважений ним (ними) орган. Державний вплив на вибір напрямків використання прибутку (доходу) здійснюється через систему податків, податкових пільг, різних економічних санкцій. У випадках, передбачених статутом підприємства, певна частина чистого прибутку може передаватися у власність членів трудового колективу. За умови зовнішньоекономічної діяльності підприємства частину прибутку (доходу) становлять валютні кошти, що зараховуються на його валютний рахунок у банку та використовуються ним самостійно. Залежно від величини доходу підприємства визначається фонд оплати праці його персоналу. Мінімальний розмір оплати праці різних категорій персоналу всіх видів підприємств не може бути меншим за прожитковий мінімум, установлений державою.

• **Підприємство і держава: гарантії прав, умови і контроль діяльності, відповідальність.** Держава гарантує дотримання законних прав та інтересів кожного підприємства. Здійснюючи господарську та іншу діяльність, підприємство має право з власної ініціативи приймати будь-які рішення в межах чинного законодавства України. Окрім передбачених законодавством випадків, втручання державних і громадських органів, політичних партій і рухів у діяльність підприємства не дозволяється. Збитки (включаючи очікуваний, але не одержаний прибуток), завдані підприємству з вини державних органів або їхніх службових осіб, мають бути відшкодовані за рахунок останніх.

Держава забезпечує будь-якому підприємству однакові економічні й правові умови господарювання. З цією метою вона: сприяє розвитку ринку, здійснюючи його регулювання за допомогою економічних методів та антимонопольного законодавства; забезпечує пільгові умови тим підприємствам, які впроваджують прогресивні технології і створюють нові робочі місця; стимулює розвиток малих підприємств, надаючи пільги за оподаткування та державного кредитування, створюючи фонди сприяння розвитку малих підприємств тощо.

Контроль за окремими видами діяльності підприємства здійснюють державна податкова інспекція та державні органи, що виконують нагляд за безпекою виробництва і праці (включаючи екологічну безпеку) в межах своєї компетенції, встановлюваної відповідними законодавчими актами України. Якщо вимоги цих органів виходять за межі їхніх повноважень, підприємство має право не виконувати таких вимог.

У разі порушення договірних зобов'язань, кредитно-розрахункової і податкової дисципліни, вимог щодо якості продукції та інших правил здійснення господарської діяльності підприємство несе відповідальність, передбачену чинним законодавством України (сплачує штрафи, відшкодовує завдані збитки). Проте сплата штрафів і відшкодувань не звільняє підприємство без згоди споживача від виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції, здійснення робіт або надання послуг у повному обсязі й у відповідні строки.

Статут підприємства

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

У статуті підприємства визначаються: його точне найменування та місцезнаходження; власник (власники) або засновник (засновники); основна місія й цілі діяльності; органи управління та порядок їхнього формування; компетенція (повноваження) трудового колективу та його виборних органів; джерела та порядок утворення майна; умови реорганізації і припинення існування.

У найменуванні підприємства треба відобразити його конкретну назву (завод, фабрика, майстерня тощо), вид (приватне, колективне, державне, акціонерне товариство) тощо.

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

Колективний договір

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

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

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

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

1.3. Класифікація та структура підприємств

Види підприємств

Для забезпечення ефективного господарювання за ринкових умов, кваліфікованого управління підприємствами винятково важливою є їхня чітка й повна класифікація за певними ознаками. Достатньо повну класифікацію підприємств можна скласти, користуючись такими ознаками: 1) мета та характер діяльності; 2) форма власності; 3) національна належність капіталу; 4) правовий статус і форма господарювання; 5) галузево-функціональний вид діяльності; 6) технологічна й територіальна цілісність; 7) розмір за кількістю працівників (табл. 1.1).

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

■ *Приватними* є підприємства, що належать окремим громадянам на правах приватної власності та з правом найму робочої сили.

Таблиця 1.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ФІРМ)

Класифікаційні ознаки	Види підприємств (фірм)
Мета й характер діяльності	• Комерційні • Некомерційні
Форма власності майна	• Приватні • Колективні • Комунальні • Державні (в т. ч. казенні)
Національна належність капіталу	• Національні • Закордонні • Змішані (спільні)
Правовий статус і форма господарювання	• Одноосібні • Кооперативні • Орендні • Господарські товариства
Галузево-функціональний вид діяльності	• Промислові • Сільськогосподарські • Будівельні • Транспортні • Торгові • Виробничо-торгові • Торгово-посередницькі • Інноваційно-впроваджувальні • Лізингові • Банківські • Страхові • Туристичні тощо
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	• Головні (материнські) • Дочірні • Асоційовані • Філії
Розмір за кількістю працівників	• Великі (надвеликі) • Середні • Малі (дрібні) • Мікропідприємства

До цього виду відносять також ті *індивідуальні та сімейні* підприємства, які базуються на приватній власності, але тільки на особистій праці (праці членів сім'ї).

Колективне — це таке підприємство, що грунтується на власності його трудового колективу, а також кооперативу, іншого статутного товариства або громадської організації. *Комунальне* — підприємство, яке засноване на засадах власності відповідної територіальної громади. *Державними* є підприємства, засновані на державній власності.

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

■ За національною належністю капіталу заведено розрізняти підприємства (фірми): *національні* — капітал належить підприємцям своєї країни; *закордонні* — капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження; *змішані* — капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного із засновників такого підприємства; якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, то його називають спільним.

■ Найбільш важливою є класифікація підприємств (фірм) за правовим статусом і формою господарювання. *Одноосібне підприємство* є власністю однієї особи або родини; воно несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Таке підприємство може бути зареєстроване як самостійне або як філія іншого підприємства (фірми). Форму одноосібних підприємств мають переважно малі за кількістю працівників фірми.

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

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

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

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

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

Акціонерна форма господарювання має істотні переваги: *фінансові* — створює механізм оперативної мобілізації великих за розміром інвестицій і регулярного одержання доходу в формі дивідендів на акції; *економічні* — акціонерний капітал сприяє встановленню гнучкої системи виробничо-господарських зв'язків, опосередкованих перехресним або ланцюговим володінням акціями; *соціальні* — акціонування є важливою формою роздержавлення власності підприємств будь-яких розмірів, перетворення найманих працівників на власників певної частки майна підприємства.

■ Технологічну й територіальну цілісність мають так звані *материнські (головні) підприємства або фірми*. Особливістю їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. Залежно від розміру капіталу, що належить материнській (головній) фірмі, а також правового статусу і ступеня підпорядкованості, підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підроз-

ділити на дочірні, асоційовані та філії. *Дочірнє підприємство (компанія)* — юридично самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій. *Асоційоване підприємство* є формально самостійним, але з різних причин воно залежить від головної фірми і мусить підпорядковуватися її стратегічним цілям. На відміну від дочірніх та асоційованих підприємств *філія* не користується юридичною й господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

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

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

Структура підприємств

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

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

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

За цехової виробничої структури основним виробничим підрозділом є цех, тобто адміністративно відокремлена частина підприємства, що в ній виконується певний комплекс робіт відповідно до внутрішньозаводської спеціалізації. За характером своєї діяльності цехи поділяються на основні, допоміжні, обслуговуючі та побічні (рис. 1.4).

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

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

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

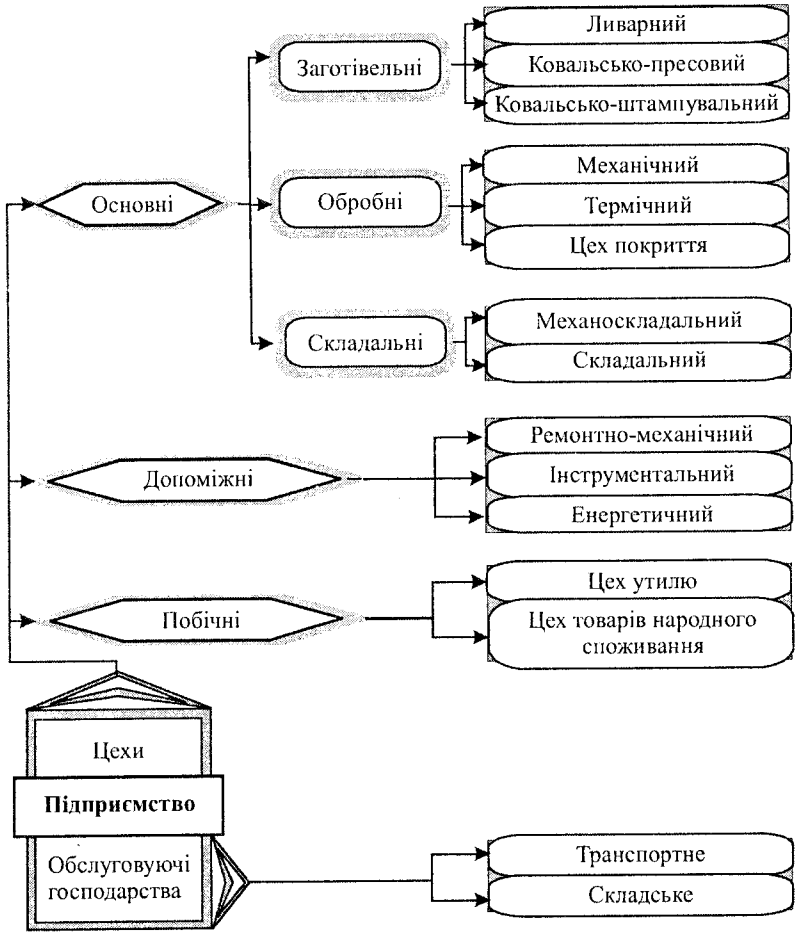


Рис. 1.4. Виробнича структура машинобудівного підприємства.

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

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

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

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

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

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

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

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

— підприємства механоскладального типу, які отримують заготівки від інших підприємств;

— підприємства складального типу, які випускають продукцію з деталей, вузлів та агрегатів, що виготовляються на інших підприємствах;

— підприємства заготовочного типу, що спеціалізуються на виробництві заготівок;

— підприємства, спеціалізовані на виробництві окремих деталей.

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

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

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

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

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

Загальну структуру створює сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів підприємства.

Типову загальну структуру промислового підприємства зображено на рис. 1.5.

Підприємство очолює *директор*. Він здійснює керівництво підприємством у цілому, тобто репрезентує підприємство в будь-яких організаціях, розпоряджається в межах чинного законодав-

ства його майном, укладає договори, відкриває в банках розрахункові рахунки тощо.

Першим заступником директора є *головний інженер*. Він керує науково-дослідними та експериментальними роботами, безпосередньо відповідає за вдосконалення техніки і технології виробництва. До його обов'язків входять також технічна підготовка та обслуго-



Рис. 1.5. Типова загальна структура промислового підприємства.

вування виробництва, розробка заходів для підвищення якості продукції й дотримання технологічної дисципліни.

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

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

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

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

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

Директору підприємства також безпосередньо підпорядковано *начальників цехів*, які здійснюють технічне та господарське керівництво відповідним цехом. До складу апарату управління цеху входить заступник начальника цеху з підготовки виробництва. Він займається питаннями розробки технологічних процесів, забезпечує дільниці необхідною документацією та оснасткою. Помічник начальника цеху з виробництва здійснює оперативне керівництво виробничими процесами. Механік цеху організує ремонт устаткування та нагляд за його експлуатацією. Економічну роботу в межах цеху очолює економіст, а питаннями нормування та оплати праці займається нормувальник.

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

1.4. Добровільні та інституціональні об'єднання підприємств (організацій)

Згідно з чинним законодавством в Україні можуть створюватися і функціонувати два типи об'єднань підприємств та організацій (інтеграційних утворень): 1) добровільні; 2) інституціональні.

Підприємства (організації, фірми) мають право на добровільних засадах об'єднувати свою науково-технічну, виробничу, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить чинному антимонопольному законодавству.

Як свідчить світовий і вітчизняний досвід господарювання за умов ринкової економіки, підприємства та інші первинні суб'єкти господарювання можуть створювати різні за принципами й цілями добровільні об'єднання (рис. 1.6):

• *асоціації* — найпростіша форма договірного об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) з метою постійної координа-

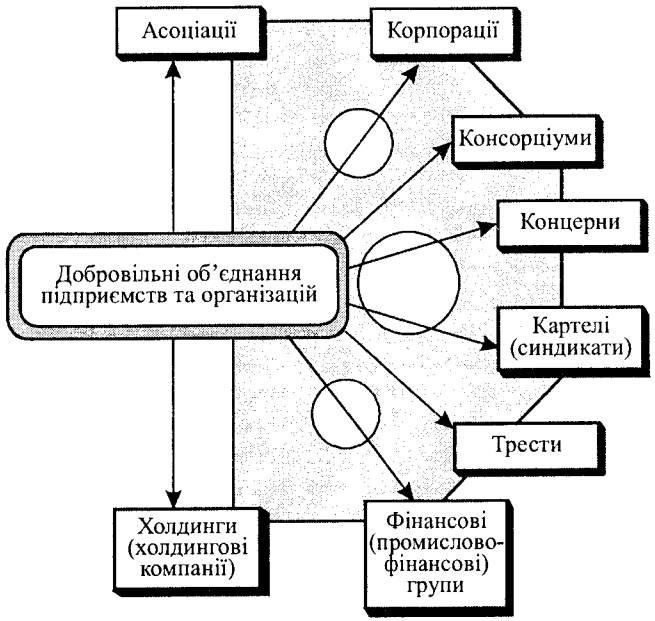


Рис. 1.6. Форми добровільних об'єднань підприємств (фірм, компаній) та організацій.

ції господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів);

• *корпорації* — договірні об'єднання суб'єктів господарювання на засаді інтеграції їхніх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень для централізованого регулювання діяльності кожного з учасників;

• *консорціуми* — тимчасові статутні об'єднання промислового й банківського капіталу для досягнення загальної мети (наприклад здійснення спільного великого господарського проекту). Учасниками консорціуму можуть бути державні та приватні фірми, а також окремі держави (наприклад Міжнародний консорціум супутникового зв'язку);

• *концерни* — форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності й контролю; об'єднання відбувається найчастіше за принципом диверсифікації, коли один концерн інтегрує підприємства (фірми) різних галузей економіки (промисловість, транспорт, торгівля, наукові організації, банки, страхова справа). Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам. За сучасних умов значно розширюється мережа міжнародних концернів;

• *картелі* — договірне об'єднання підприємств (фірм) переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності — регулювання збуту виготовленої продукції;

• *синдикати* — організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання. Так само може здійснюватись закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств є характерною для галузей з масовим виробництвом однорідної продукції;

• *трести* — монополістичне об'єднання підприємств, що раніше належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому підприємства повністю втрачають свою юридичну й господарську самостійність, оскільки інтегруються всі напрямки їхньої діяльності;

• *холдинги* (холдингові компанії) — специфічна організаційна форма об'єднання капіталів: інтегроване товариство, що безпосередньо не займається виробничою діяльністю, а використовує свої кошти для придбання контрольних пакетів акцій інших підприємств, які є учасниками концерну або іншого добровільного об'єднання. Завдяки цьому холдингова компанія здійснює контроль за діяльністю таких підприємств. Об'єднувані у холдингу суб'єкти мають юридичну й господарську самостійність. Проте право вирішення основних питань їхньої діяльності належить холдинговій компанії.

• *фінансові групи* — об'єднання юридично та економічно самостійних підприємств (фірм) різних галузей народного господарства. На відміну від концерну на чолі фінансових груп стають один або кілька банків, які розпоряджаються капіталом підприємств (фірм, компаній), що входять до складу фінансової групи, координують усі сфери їхньої діяльності.

Нині основними формами добровільних об'єднань підприємств (фірм, організацій) дедалі більше стають концерни, корпорації та фінансові (промислово-фінансові) групи.

В Україні поряд із добровільними створюються й функціонують так звані *інституціональні об'єднання*, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України. До таких належать виробничі, науково-виробничі (науково-технічні), виробничо-торговельні та інші подібні об'єднання (комплекси, центри), що інтегрують стадії створення (проектування), продукування, реалізації та післяпродажного сервісного обслуговування виробів тривалого використання. У народному господарстві України функціонують потужні державні корпорації, створені на базі колишніх вузькогалузевих міністерств (наприклад державна корпорація «Укрбудматеріали»). Інституціональні міжгалузеві об'єднання підприємств та організацій створюються і діють під різноманітними офіційними назвами в агропромисловому комплексі, будівництві, житлово-комунальному господарстві та інших взаємозв'язаних секторах економіки України. До таких інтеграційно-організаційних утворень застосовуються економічні методи управління корпоративного характеру, які належним чином корелюють з методами управління первинними ланками (підприємствами, фірмами, компаніями) відповідних виробничо-господарських систем.

1.5. Ринкове середовище господарювання підприємств та організацій

Поняття, функції і структура ринку

У широкому розумінні ринок є цариною прояву економічних відносин між людьми, які виникають у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання. У вужчому розумінні ринок - це сфера товарного обігу і зв'язана з ним сукупність товарно-грошових відносин, яка виникає між виробниками (продавцями) та споживачами (покупцями) у процесі купівлі-продажу товарів.

Розширене трактування розкриває дуже важливий суттєвий аспект ринку, який дає змогу визначити його місце і роль у процесі відтворення: ринок забезпечує органічний зв'язок між виробництвом і споживанням, перебуває під їхнім впливом і сам впливає на них. На ринку виявляються реальні обсяги та структура різноманітних потреб, суспільна значущість виробленого продукту й витраченої на його виготовлення праці, встановлюється співвідношення між попитом і пропонуванням, яке формує певний рівень цін на товари та послуги.

Окрім спеціальної функції із забезпечення руху товарів від виробника до споживача ринок виконує в економічній системі суспільства регулятивно-контрольну й стимулюючу функції. Світовий досвід свідчить, що ринок є найбільш досконалим інструментом саморегуляції суспільного виробництва. Через його посередництво визначається що, скільки, коли, як і для кого виробляти. Унаслідок дії закону вартості і закону попиту та пропонування встановлюються необхідні відтворювальні пропорції, оптимізується розподіл інвестиційних, матеріальних і трудових ресурсів між сферами діяльності та галузями виробництва, забезпечується дійовий економічний контроль за раціональним суспільно-припустимим рівнем виробничих витрат.

Стимулююча функція ринку полягає в тім, що він ініціює виробництво саме тих товарів, які потрібні споживачам. Через механізм конкуренції ринкові відносини активно впливають на розширення асортименту й поліпшення якості продукції, зниження витрат виробництва та обігу, вилучення з виробництва і споживання застарілих видів продукції, які не мають перспективи розширення збуту.

Прагнення дістати переваги на ринку стимулює інтенсивну інноваційну діяльність виробників, спрямовану на своєчасне оновлення техніко-технологічної бази підприємств, освоєння нових видів продукції і послуг, а також підсилює спонукальні мотиви працівників до підвищення своєї кваліфікації, творчої та високопродуктивної роботи.

Ринкові відносини мають загальний характер, поширюються на всі господарські сфери й регіони країни, проникають у всі частини економічної системи держави. У ці відносини вступає безліч суб'єктів, а у сферу обігу надходять різноманітні товари й послуги, що формує складну та багатовимірну структуру ринку. Вивчення останньої уможливлює комплексне дослідження єдності, взаємозв'язку і взаємодії складових елементів ринку, пошуки та розвиток нових організаційних форм господарських зв'язків і товарно-грошового обміну, управління попитом і пропонуванням, механізмами самоналагоджування основних ланок виробництва на ефективний режим господарювання. З огляду на такі завдання найбільш поширеним є чотирьохпозиційний підхід до загальної структуризації ринку, а саме: з позицій його суб'єктного складу, продуктово-ресурсного наповнення, елементно-технологічних зв'язків і територіально-просторової організації (рис. 1.7).

Найбільше охоплення суб'єктів ринку, групування їх з урахуванням специфічних особливостей ринкової поведінки досягається виділенням п'яти основних типів ринків:

• *ринку споживачів* — окремих осіб і домашніх господарств, які купують товари чи отримують послуги для особистого споживання;

• *ринку виробників* — сукупності осіб і підприємств, що закуповують товари для використання їх у виробництві інших товарів та послуг;

• *ринку проміжних продавців (посередник)* — сукупності осіб та організацій, які стають власниками товарів для перепродажу або здавання їх в оренду іншим споживачам із зиском для себе;

• *ринку громадських установ*, які купують товари та послуги

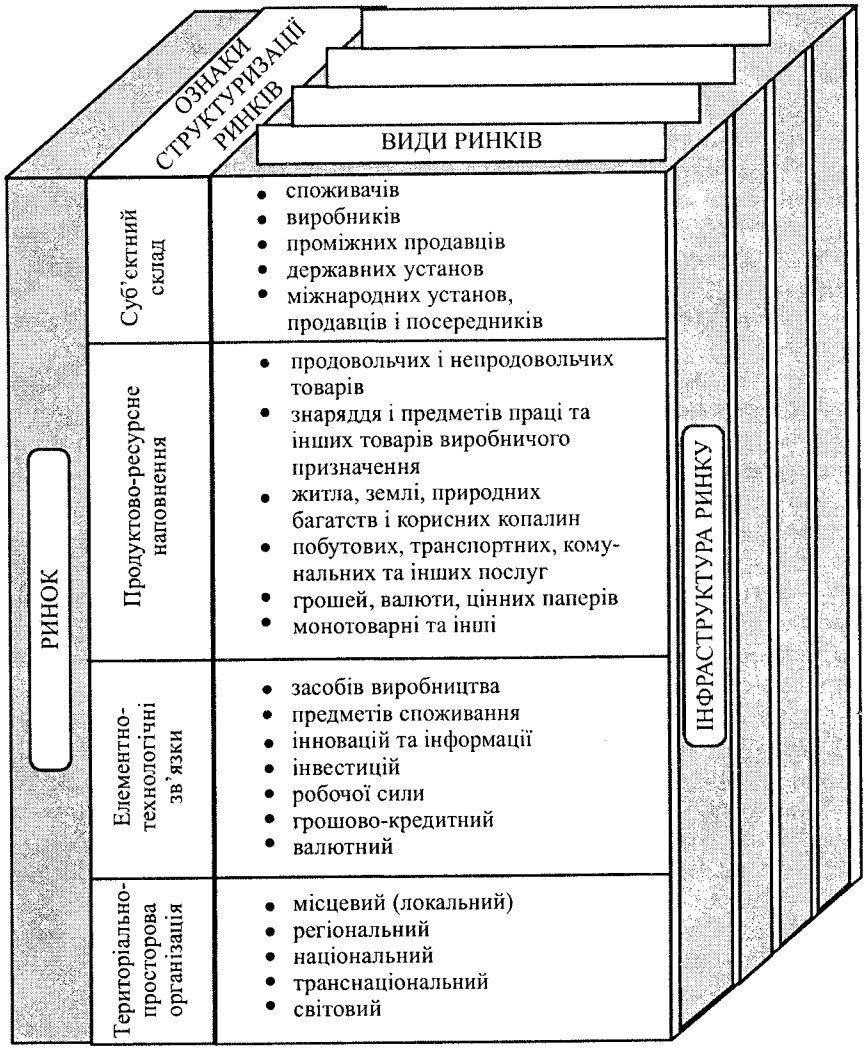


Рис. 1.7. Структура ринку.

для забезпечення сфери комунального господарства або для забезпечення діяльності різних некомерційних організацій;

• *міжнародного ринку* — зарубіжних покупців, споживачів, виробників, проміжних продавців.

Укрупнений поділ ринку за суб'єктним складом, а також більша його структуризація з урахуванням продуктово-ресурсної наповнюваності, яка охоплює ринки продовольчих і непродовольчих товарів широкого вжитку, ринки знарядь праці, сировини, матеріалів, енергії та інших видів продукції виробничого призначення, ринки житла, землі, природних багатств тощо мають важливе аналітичне і практичне значення для забезпечення структурної збалансованості ринку, а також розробки суб'єктами господарювання своєї маркетингової стратегії.

До найбільш розвинутих елементно-технологічних форм ринку, які відносно відокремились і відіграють важливу самостійну роль як об'єкти обміну у відтворювальному процесі, належать: ринок засобів виробництва; ринок предметів споживання; ринок інновацій та інформації; ринок інвестицій; ринок робочої сили; грошово-кредитний і валютний ринки. Зазначена система ринків, незважаючи на відносну обмеженість елементів, що до неї входять, охоплює основні цикли відтворювального процесу (інноваційного, інвестиційного, виробничого), поділяє (з урахуванням неоднакового економічного призначення, обігу й споживання) суспільний продукт на засоби виробництва та предмети споживання, інтегрує фактори виробництва (робочу силу й засоби виробництва), охоплює ринок грошей як необхідну передумову здійснення обмінних операцій, придбання на елементних ринках товарів, необхідних для тих чи тих процесів споживання та відтворення. Цим зумовлюється її значення для розуміння першочергових завдань зі створення ключових товарних ринків як нерозривної взаємозв'язаної і взаємодіючої системи, котра формує ринкове середовище.

Ринок як сфера товарного обміну має свої просторово-територіальні межі. З урахуванням останніх, а також масштабів товарообміну можна виділити місцевий (локальний), регіональний, національний, транснаціональний і світовий ринки. Кожному з них притаманні власні специфічні риси, обумовлені місткістю ринку, різновидами товарів і послуг, що реалізуються, структурою товарообороту, складом агентів товарного руху (виробники, посередники, споживачі), особливостями інфраструктури, рівнем цін та іншими ринковими чинниками.

Розвиток територіальних ринків, їхнє взаємопроникнення та інтеграція в масштабніші ринкові структури можливі тільки на основі дальшого поглиблення міжнародного поділу праці. Останнє розширює межі ринкового простору до тих граничних розмірів, що в них цю продукцію може бути реалізовано з відшкодуванням виробничих і транспортних витрат та з одержанням нормативного прибутку.

Безперебійне функціонування такої складної і багаторівневої системи, як ринок, котрий у розвиненому товарному виробництві репрезентований понад двадцятьма основними його видами, потребує високорозвинутої і широко розгалуженої загальної та спеціальної інфраструктури, що враховує ринкові особливості. *Інфраструктуру ринку* становить сукупність організацій (установ), які мають різні напрямки діяльності, забезпечують ефективну взаємодію товаровиробників та інших ринкових агентів, що здійснюють оборот товарів, просування останніх зі сфери виробництва у сферу споживання.

До найбільш важливих елементів ринкової інфраструктури належать: комерційні інформаційні центри; сировинно-товарні, фондові, валютні біржі; комерційні, інвестиційні, емісійні, кредитні та інші банки; транспортні і складські мережі; комунікаційні системи тощо.

У забезпеченні безперервного руху товарів визначальну роль відіграють постачально-збутові організації-посередники, дилерська мережа підприємств оптової і роздрібної торгівлі, пункти прокату та лізингу, ремонтні й сервісні центри з обслуговування виробів у споживачів, страхові, аудиторські, холдингові, брокерські компанії, торгові доми, аукціони, рекламні агентства, виставки, система зовнішньоторговельних організацій. Існує також відповідно спрямована інфраструктура кожного із раніше розглянутих конкретних видів ри-нків. Вона враховує специфіку їхньої організації, формування та функціонування, особливості зв'язків і взаємодії ринкових агентів.

Принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку

Поряд із визначеними законодавством України нормами і правилами господарювання та юридичної відповідальності за порушення таких у ринковій економіці сформувалися й широко використовуються в підприємницькій діяльності загальновизнані принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку. Особливе місце займає *принцип соціального партнерства*, який, виходячи із широти охоплення поведінкових аспектів і напрямків їхньої реалізації, належить до базових, а відтак визначає будь-яку розвинуту ринкову економіку як соціально орієнтовану.

Цей принцип випливає з того, що підприємство як соціально-економічна цілісність водночас є складовою частиною свого зовнішнього оточення. Тому разом із суто економічними функціями з виробництва продукції і послуг та одержання завдяки цьому максимально можливого прибутку підприємство зобов'язане постійно опікуватися питаннями соціального розвитку не тільки свого трудового колективу, а й місцевого населення. Соціально відповідальна поведінка всіх суб'єктів господарювання уможливлює необхідний громадський консенсус, надійне партнерство підприємців та інших суверенних соціальних верств і груп, державних і громадських організацій.

Іншим важливим принципом поведінки на ринку є *принцип свободи підприємництва*. Останній забезпечується певними правами підприємства, а саме:

• **по-перше**, можливістю ініціативної, самостійної, здійснюваної на свій ризик і під свою майнову відповідальність економічної діяльності будь-якого дієздатного громадянина держави, громадян інших держав у межах правових повноважень, а також будь-якої групи громадян (партнерів), що об'єднуються для колективного підприємництва (акціонерні товариства, орендні колективи, спілки, спільні підприємства тощо);

• **по-друге**, самостійністю в організації виробництва (вибір напрямків діяльності, постачальників, посередників, споживачів виготовлюваної продукції чи послуг) та його ресурсному забезпечуванні (використання з цією метою власного майна, залучення на добровільних засадах майна (коштів) юридичних осіб і громадян, а також будь-яких інших матеріальних, трудових, інтелектуальних і природних ресурсів за винятком тих, застосування яких заборонене чи обмежене законодавством);

• **по-третє**, самостійністю у прийнятті будь-яких господарських рішень, комерційною свободою ціноутворення, виходячи з економічної вигоди і ринкової кон'юнктури, правом визначення шляхів і способів реалізації продукції, у тім числі експортованих товарів і послуг;

• **по-четверте**, реальним правом розпорядження майном, а також прибутком, що залишається після сплати податків та інших платежів, установлених законом.

Ці принципи конкретизуються через певні локальні засади саморегуляції господарської поведінки. Основними з них є:

♦ спільність комерційних інтересів і постійний пошук засобів максимального задоволення потреб споживачів;

♦ взаємовигідність ділових стосунків, що передбачає забезпечення достатнього прибутку партнерам за господарськими угодами;

♦ рівноправність у взаємовідносинах, що означає однакову відповідальність за порушення умов угоди, альтернативу у виборі контрагентів господарських зв'язків;

♦ відповідальність перед кінцевим споживачем продукції всіх суб'єктів господарювання (виробників, продавців, торгових посередників), що беруть участь у виробництві та обігу товарів;

♦ самообмеження особистого споживання, добровільне прагнення постійного виробничого інвестування, якісного задоволення нових суспільних потреб, створення додаткових робочих місць;

♦ підпорядкування виробничої та комерційної діяльності не досягненню короткочасних успіхів, а забезпеченню стійкого економічного стану підприємства в тривалій перспективі; досягнення ко-

мерційної переваги тільки завдяки інноваційним перетворенням в усіх сферах діяльності.

З метою формування сприятливого економічного середовища треба розробити й дотримувати також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку. Вони поряд із загальними етичними цінностями (взаємна довіра, порядність, сумлінність, чесність, повага до людини та віра в її сили, висока мотивація творчої праці) включають також правила етичної поведінки в бізнесі: вірність слову та послужливість у взаємостосунках, ділова чесність і партнерська надійність, збереження комерційної таємниці та інші правила, що відповідають вищим стандартам ділової честі. Усе це разом сприяє формуванню іміджу фірми як партнера, з яким можливе тривале, надійне і взаємовигідне співробітництво, що є життєво важливим у швидкомінливому ринковому середовищі.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Характеристика підприємства (фірми) як первинної ланки виробничої сфери та юридичної особи.
2. Методологічні основи обґрунтування множинних цілей діяльності підприємства (фірми).
3. Правові основи діяльності підприємств (фірм) за умов ринкової економіки.
4. Тенденції щодо зміни в Україні кількості підприємств за формою власності майна і чисельністю працівників.
5. Соціально-економічні переваги акціонування державних підприємств.
6. Актуальні проблеми обґрунтування виробничої й загальної структури підприємств різних форм власності.
7. Доцільність та ефективність створення холдингових компаній в окремих галузях економіки України.
8. Сутнісно-змістова характеристика ринкового середовища діяльності вітчизняних підприємств.
9. Поглиблена оцінка основних принципів поведінки суб'єктів господарювання на вітчизняному та світовому ринках.

Розділ 2 ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові поняття і терміни: *• підприємництво; • види підприємницької діяльності; • типи підприємництва; • франчайзинг; • підприємницький договір (контракт, угода); • партнерські зв'язки; • міжнародний бізнес; • спільні підприємства.*

2.1. ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення

Як відомо, у минулому виокремлювали землю, працю й капітал як ключові чинники виробництва; нині до них додають новий чинник — підприємницький потенціал (потенційну можливість максимально ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів). Формування й використання цього потенціалу — це практично і є суттю поняття «підприємництво», яке заведено вважати особливою сферою виробничо-господарської або іншої діяльності з метою одержання певного зиску.

Підприємництвом, як правило, називають ініціативно-самостійну господарсько-комерційну діяльність окремих фізичних та юридичних осіб, що її цілком зорієнтовано на одержання прибутку (доходу). Така діяльність здійснюється від свого імені, на власний ризик і під особисту майнову відповідальність окремої фізичної особи — підприємця або юридичної особи — підприємства (організації).

Основними функціями підприємницької діяльності заведено вважати: 1) *творчу* — генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проектів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємництві); 2) *ресурсну* — формування й продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів; 3) *організаційно-супровідну* — практична організація маркетингу, виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ. Підприємницька діяльність може

здійснюватися без використання і з використанням найманої праці, без утворення або з утворенням юридичної особи.

Важливо усвідомлювати, що підприємництво (бізнес) завжди має здійснюватися за науково обґрунтованими принципами. До цих принципів належать: 1) вільний вибір бізнесової діяльності; 2) залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розгортання такої діяльності; 3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників; 4) вільне розпоряджання прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів; 5) самостійне здійснення підприємцями — юридичними особами зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємництво як форма переважно ініціативної діяльності може започатковуватися й функціонувати у вигляді будь-яких її видів (виробничої та торговельної діяльності, посередництва, надання послуг тощо). Поряд з цим завжди виокремлюються індивідуальна й колективна форми підприємницької діяльності, тобто такі можливі види останньої, як: а) малий бізнес (мале підприємництво), що базується на особистій власності або оренді майна; б) спільне підприємництво (партнерство), засноване на колективній власності; в) корпоративне підприємництво, матеріальною підвалиною якого служить акціонерна власність.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі підприємництва з альтернативним варіантом їхнього поєднання. *Класична модель підприємницької діяльності* незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства (організації). За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, яка здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів. *Інноваційна модель підприємництва* передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій: 1) науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети; 2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з погляду пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї; 3) неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і спрогнозованих можливостей; 4) конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби); 5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній

ніші ринку; 6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Правильне розуміння сутності підприємницької діяльності випливає також із визначення її *значення для функціонування ефективної системи господарювання.* Воно (значення) полягає насамперед у тім, що підприємництво: по-перше, служить головним фактором структурних змін у системі господарювання; по-друге, створює живильне середовище для конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором соціально-економічного розвитку країни в цілому; по-третє, сприяє найефективнішому використанню інвестиційних, матеріальних і нематеріальних ресурсів; по-четверте, забезпечує належну мотивацію високопродуктивної праці.

В Україні *правове забезпечення підприємницької діяльності* гарантується насамперед Законом України «Про підприємництво», ухваленим Верховною Радою України 1991 року. Ключовими його розділами є: 1) загальні положення щодо підприємництва (суб'єкти, свобода, обмеження, принципи та організаційні форми); 2) умови здійснення підприємництва (державна реєстрація, право наймання працівників і соціальні гарантії, відповідальність суб'єктів, припинення діяльності); 3) стосунки підприємця і держави (гарантії прав, державні підтримка та регулювання, діяльність іноземних підприємств, міжнародні договори). Для дальшого розвитку підприємницької діяльності в Україні важливе значення має також Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 року № 456/98. Згідно з указом підтримка малого підприємництва має здійснюватися за такими напрямами:

- формування інфраструктури підтримки й розвитку малого підприємництва;
- створення сприятливих умов для використання суб'єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;
- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- удосконалення підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- фінансова підтримка інноваційних проектів.

Крім того, Кабінетом Міністрів України розроблено та Верховною Радою України схвалено Державну програму підтримки малого підприємництва на 1999—2000 роки.

Важливою передумовою успішної підприємницької діяльності треба вважати вибір організаційно-правової форми її здійснення, який зазвичай обумовлюється низкою чинників (мірою відповідальності, системою оподаткування, потребою у фінансових коштах, можливістю зміни власника, управлінськими здібностями підприє-

Таблиця 2.1.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВИХ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Організаційно-правова форма	Сутнісно-змістова характеристика	Організаційно-економічні та соціальні	
		переваги	недоліки
Одноосібна власність	Підприємство, власником якого є фізична особа або сім'я	• Простота заснування • Повна самостійність, свобода та оперативність дій підприємця • Максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання • Гарантоване збереження комерційних таємниць	• Труднощі із залученням великих інвестицій та одержанням кредитів • Повна відповідальність за борги • Неможливість спеціалізованого менеджменту • Невизначеність терміну функціонування
Господарське товариство (партнерство)	Об'єднання власних капіталів кількох фізичних або юридичних осіб за умов: однакового розподілу ризику і прибутку; спільного контролю результатів бізнесу; безпосередньої участі в здійсненні діяльності	• Широкі можливості виробничої та комерційної діяльності • Збільшення фінансової незалежності й дієздатності • Велика свобода дій та більша продуманість управлінських рішень • Можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів	• Загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність, тобто можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів • Збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу та результатів діяльності
Корпорація (акціонерне товариство)	Підприємство, власниками якого є акціонери, котрі мають обмежену відповідальність (у розмірі свого внеску в акціонерний капітал) і розпоряджаються прибутком	• Реальна можливість залучення необхідних інвестицій • Більша можливість постійного нарощування обсягів виробництва чи послуг • Існування тільки обмеженої відповідальності акціонерів • Постійний (тривалий) характер функціонування	• Наявність розбіжностей між правом власності і функцією контролю діяльності • Сплата більших податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів • Існування потенційної можливості посадових осіб впливати на діяльність корпорації у власних інтересах

мція тощо). В Україні поширено здебільшого три *основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності*: 1) одноосібна власність; 2) товариства (партнерства); 3) корпорації (акціонерні товариства). Сутнісні характеристики, переваги та недоліки окремих організаційних утворень наведено в табл. 2.1.

Важливою формою підприємницької діяльності є *франчайзинг*, який у широкому розумінні цього терміна означає надання права на виробництво та (або) збут продукції (здійснення послуг), а також практичної допомоги в справі організації бізнесу. Франчайзинг як особлива форма господарювання полягає в такому: незалежна фірма (франчайзодавець), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (франчайзоотримувачу) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми (надавати такі самі послуги). За право господарювати від імені і під торговельною маркою франчайзодавця франчайзоотримувач виплачує певний відсоток від свого доходу як матеріальну (грошову) винагороду.

Типологія, середовище та активізація підприємництва

Практика господарювання підтверджує можливість здійснення двох основних видів (типів) підприємницької діяльності — виробничої та посередницької. Виробнича підприємницька діяльність вважається визначальною, оскільки вона найбільше впливає на ефективність системи господарювання та якість суспільного життя. *Загальну типологію виробничої та посередницької підприємницької діяльності*, тобто її розчленування на окремі структурні елементи та їх групування в певні блоки, показано на рис. 2.1.

Підприємницька діяльність у сфері безпосереднього виробництва товарів має орієнтуватися на продукування й просування на ринок традиційних або інноваційних видів цих товарів. Така діяльність буде ефективнішою, якщо здійснюватиметься з використанням техніко-технологічних новацій, більш якісних характеристик продуктів праці, нових елементів організації виробничих процесів тощо. У цьому разі йдеться про виробництво традиційних видів продукції із застосуванням часткових інновацій. Коли ж виробництво повністю базується на інноваціях, то результатом такої його організації є поява продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати основний чи допоміжний характер. До *основних* належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. *Допоміжними* вважаються види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, а й неуречевлений характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інша подібна діяльність.

Фізичні чи юридичні особи, які репрезентують інтереси виробників або споживачів, заведено називати *посередниками*. Виходячи з цього основною метою *посередницької підприємницької діяльності* є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів.

Однією з поширених форм посередництва є *агентування*, тобто форма господарювання, за якої агент (посередник) діє від імені та на користь відповідно виробника або споживача (*принципала*). Розрізняють кілька типів агентів. *Агенти (представники) виробників* уособлюють інтереси кількох виробників однотипних товарів. *Повноважні агенти зі збуту (збутовики)* взаємодіють з виробниками на договірних засадах. *Агенти із закупівель* зазвичай займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів. Причому всі агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі.



Рис. 2.1. Типологія виробничої та посередницької підприємницької діяльності.

Посередницькі функції одноразового агента здійснює *брокер* — посередник за укладання угоди, головним завданням якого є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості. Агенти можуть працювати як *оптовики-комісіонери*, котрі самостійно розпоряджаються товаром, приймаючи його на комісію від комітента (власника товару). До комісійних відносять також операції *консигнації*, за яких посередник-консигнант реалізує товар із власного складу на підставі договору доручення.

Як суб'єкти торгово-комерційної діяльності, котрі виконують спеціалізовані функції, виступають: 1) *оптово-роздрібна фірма* (база) — безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів; 2) *торговий дім* — здійснення експортно-імпортних операцій, включаючи організацію виставок і реклами, із заснуванням своїх представництв в інших країнах; 3) *дистриб'ютор* — придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам; 4) *дилер* — перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок; 5) *комівояжер* — продаж товарів із доставкою покупцям.

Аукціони проводяться у формі прилюдного торгу з попереднім оголошенням *стартової ціни* (початкової ціни, з рівня якої розпочинається торг) і *лоту* (неподільної партії товару). *Внутрішньодержавна аукціонна торгівля* здійснюється постійно стосовно промислових товарів і нерухомості, а *міждержавна* — періодично і стосується тільки специфічних товарів (наприклад, скакових коней, хутрової сировини, предметів антикваріату, тютюну, чаю, прянощів тощо).

Основою біржового підприємництва є біржі (форма постійно діючого оптового ринку), що виконують спеціалізовані функції: 1) *товарні* — оптова торгівля масовими товарами зі стійкими якісними параметрами; 2) *фондові* — купівля-продаж цінних паперів; 3) *валютні* — купівля-продаж золота та інших дорогоцінних металів, іноземної валюти; 4) *праці* (переважно у вигляді центрів зайнятості населення) — облік попиту і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання. Специфічними операціями, що їх виконує біржове підприємництво, є: а) *ф'ючерсний контракт* — контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну; б) *опціон* — договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду. Опціони здійснюються стосовно конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів.

Крім двох основних типів підприємництва (виробничого й посередницького), існує *підприємництво фінансових інституцій*. Як суб'єкти підприємництва фінансового спрямування, що, з одного боку, є посередниками, а з іншого — надавачами послуг, виступа-

ють спеціалізовані банки та інвестиційні компанії (фонди). *Спеціалізовані державні та комерційні банки* акумулюють внески тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб, надають кредити, стають посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами (організаціями) й окремими фізичними особами. *Інвестиційні компанії та фонди* здійснюють постійний кругообіг власного й позичкового капіталу у формі інвестування існуючих виробництв, нових технічних і організаційних проектів на галузевому чи регіональному рівнях.

Формування і функціонування соціально орієнтованого та економічно ефективного підприємництва можливі за умови створення належного *підприємницького середовища*, що має інтегрувати в собі сприятливу суспільно-економічну ситуацію в країні (регіоні), спиратися на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою. Основними параметрами належного бізнесового середовища треба вважати: 1) стабільність національної кредитно-грошової системи; 2) пільгово-стимулюючу систему оподаткування підприємницьких структур (окремих підприємців); 3) державну фінансову та інфраструктурну підтримку різномасштабного і насамперед малого підприємництва; 4) ефективний правовий захист інтелектуальної і промислової власності; 5) науково обґрунтоване й ринково спрямоване ціноутворення; 6) сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів; 7) інтеграцію підприємництва у світовий економічний простір; 8) достатню привабливість іміджу підприємницької діяльності.

В Україні (з урахуванням окреслених параметрів ефективно функціонуючого підприємництва) першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дають змогу стверджувати, що державна політика щодо *активізації підприємницької діяльності* має передбачати:

- створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);
- практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізація системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; максимально можлива активізація малого підприємництва).

2.2. ДОГОВІРНІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ ТА ПАРТНЕРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Договірні взаємовідносини в бізнесі

У всіх сферах господарювання на ринкових засадах організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах. Це підтверджує незаперечну істину, що саме договори є визначальною і по суті єдиною правовою формою партнерських взаємин.

Договір (контракт, угода) — це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей). Він опосередковує взаємини в процесі праці, виробництва і реалізації продукції чи надання різноманітних послуг.

У ринковій системі господарювання застосовуються два види договорів: установчий та підприємницький. *Установчий договір* є письмовим документом, що засвідчує волевиявлення фізичних чи юридичних осіб щодо заснування нового організаційно-правового утворення для реалізації конкретної підприємницької ідеї. *Підприємницький договір* відображає згоду сторін (партнерів) стосовно безпосереднього здійснення вибраної підприємницької (бізнесової) діяльності в певній організаційно-правовій формі.

Теоретично і практично заведено виокремлювати кілька груп підприємницьких договорів за сферами діяльності (табл. 2.2). Переважну більшість документально оформлених взаємовідносин у підприємництві становлять договори щодо внутрішньогосподарської та зовнішньоекономічної діяльності. Решта господарських чи інших взаємин оформляється у вигляді договорів (контрактів, угод) щодо підрядних послуг, трудових відносин, страхування, розрахунків і кредитування.

Оскільки сутність переважної більшості договорів (контрактів, угод) є зрозумілою з їхньої назви, то буде доцільним детальніше пояснити суть лише деяких з них.

- *Договір на поставку товарів через посередника* укладається на поставку фірмою-посередником певних видів продукції покупцям (споживачам) із наперед обумовленою формою її оплати.
- *Договір про аукціонний продаж товарів* є документальним оформленням угоди щодо прилюдного продажу виставленого на аукціон товару (лотами чи поштучно) за найвищу ціну, оголошену покупцем.
- *Державний контракт* є письмовим документом, що передбачає забезпечення потреб споживачів, які фінансуються за рахунок державного бюджету, і поповнення державного резерву відповідними видами продукції.
- *Лізингова угода* — це договір між виробником і споживачем стосовно довгострокової оренди машин, устаткування, складних приладів, транспортних та інших технічних засобів праці.

Таблиця 2.2

КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ ДОГОВОРІВ ЗА СФЕРАМИ ДІЯЛЬНОСТІ

Сфера діяльності	Договори
1. Купівля-продаж, оренда та лізинг	1.1. Договір купівлі-продажу продукції підприємства
	1.2. Договір на поставку товарів через посередника
	1.3. Договір про:
	• аукціонний продаж товарів
	• виготовлення продукції із сировини та матеріалів замовника
	1.4. Договір продажу майна іншим юридичним особам
	1.5. Державний контракт (державне замовлення)
	1.6. Договір оренди майна
	1.7. Лізингова угода
2. Підрядні послуги	2.1. Договір про:
	• консалтинг (інформаційне обслуговування)
	• надання юридичних послуг
	• надання аудиторських послуг
	• надання брокерських послуг
	• рекламні послуги
	2.2. Договір на виконання науково-дослідних робіт
3. Трудові відносини	3.1. Тарифна угода
	3.2. Колективний договір
	3.3. Контракт (договір) про наймання:
	• керівника
	• працівника (спеціаліста, службовця)
4. Страхування	4.1. Договір:
	• особистого страхування від нещасних випадків
	• страхування майна підприємств і громадян
	• обов'язкового (добровільного) медичного страхування
5. Розрахунки і кредитування	5.1. Договір на розрахункове й касове обслуговування
	5.2. Договір позики під заставу майна
	5.3. Договір поручительства
	5.4. Кредитний договір
6. Зовнішньоекономічна діяльність	6.1. Агентський договір
	6.2. Договір на:
	• декларування товарів для митного контролю
	• транспортно-експедиційне обслуговування зовнішньоторговельних вантажів
	6.3. Договір консигнації
	6.4. Договір на закупівлю товарів за імпортом
	6.5. Договір поставки товарів за експортом
	6.6. Ліцензійний договір
7. Інші договори	7.1. Договір:
	• доручення
	• комісії
	• про спільну діяльність

• *Договір обов'язкового медичного страхування* відображає документально оформлені відносини між страховиком (страховою медичною установою) і страхувальником (підприємством чи організацією в особі їхніх керівників), що передбачає страхування персоналу (трудового колективу). Зміст такого договору зводиться до оплати страховиком медичних послуг працівникам страхувальника та сплати останнім певних грошових внесків в обумовлені договором терміни.

• *Договір поручительства* — документально оформлена домовленість між трьома сторонами (поручителем, кредитором і боржником), відповідно до якої поручитель у разі неплатоспроможності боржника зобов'язується протягом наперед обумовленого терміну з моменту настання строку платежу відшкодувати позичену боржником суму.

• *Ліцензійний договір* відрізняється від звичайної ліцензії (дозволу) на здійснення певного виду підприємницької діяльності. Він укладається між власником конкретної інновації (ліцензіаром) та особою, яка бажає набути право на її використання (ліцензіатом), і передбачає надання виключної ліцензії на використання винаходів чи «ноу-хау» за певну винагороду у вигляді пашуального платежу або роялті.

• *Договір про спільну діяльність* належить до документів господарського призначення, що передбачає започаткування спільної діяльності без створення юридичної особи (без заснування товариства). Основною його умовою є сплата учасниками (партнерами) майнових або грошових внесків, які потім стають загальною пайовою власністю.

Як відомо, укладенню договорів (контрактів, угод) завжди передують переговори, під час яких в усній або письмовій формі висловлюються наміри (пропозиції) щодо встановлення договірних взаємин для наступної співпраці. Такий намір (пропозицію) у письмовій формі називають *офертою*. При цьому варто знати різницю між поняттями «твердої» і «вільної» оферти.

Тверда оферта завжди надсилається тільки одному потенційному партнеру і може перетворитися на реальний договір за умови, коли: 1) оферту підписано (схвалено) іншою стороною (покупцем); 2) після підписання цей офіційний документ надіслано оференту (автору оферти); 3) письмовий документ останнім отримано. Оферта має певний термін чинності (зазвичай один місяць від дня її відправлення).

Вільну оферту надсилають одночасно кільком адресатам (потенційним партнерам). При цьому вільна оферта може стати договором за дотримання не тільки трьох названих умов, а ще й додаткової четвертої — потенційний партнер (покупець) має підписати одержаний документ й повернути його оференту, а останній — повідомити вибраного ним покупця про згоду вважати підписану ним

оферту за чинний договір. Якщо покупець не отримає підтвердження від оферента протягом короткого терміну (як правило, трьох днів з моменту закінчення дії оферти), то він може вважати себе вільним від зобов'язань.

Будь-який договір складається з преамбули (вступу до договору), основної і заключної частин. *Преамбула* має містити: чітку назву договору; місце і час (дату) укладення договору; зазначення факту укладення договору згідно з умовами, викладеними в його тексті; юридичну назву сторін договору (партнерів).

Основна частина договору неодмінно охоплює специфічні (характерні для конкретної угоди) і загальні (стандартні) умови. До *специфічних умов* договору належать: 1) предмет договору й кількість товару; 2) якість товару; 3) ціна товару; знижки або націнки, якщо те чи те застосовується; 4) засадні умови поставки; 5) форма оплати; 6) термін поставки; 7) маркування, упаковка, тара; 8) порядок здавання-приймання товару; 9) відповідальність сторін; 10) додаткові застереження, якщо такі є. *Загальні умови* включаються до всіх договорів незалежно від їхньої специфіки. Такими умовами є арбітражні приписи (застереження) і перелік форс-мажорних обставин, з настанням яких виконання договірних зобов'язань припиняється на час їхньої дії.

Обов'язковими атрибутами заключної частини договору вважаються: усі необхідні додатки (ескізи, зразки товару); юридичні адреси сторін (партнерів); підписи вповноважених сторонами (партнерами) осіб.

Характеристика партнерських зв'язків

Взаємини між підприємцями, які оформлені договірними відносинами, характеризують *партнерські зв'язки*. Спонукальним мотивом встановлення партнерських зв'язків є реальний порядок дій для практичної реалізації бізнес-проекту. Форму партнерських зв'язків завжди пропонує один з бізнесменів-партнерів, а конкретна форма таких зв'язків залежить від специфічних особливостей даного бізнесу.

Найважливіші форми співробітництва (партнерських зв'язків) за окремими напрямами зображено на рис. 2.2.

Сутнісно-змістова характеристика окремих форм співробітництва зводиться до такого.

1.1 *Виробнича кооперація* — здійснення замкнутого виробничого циклу готового до споживання продукту всіма партнерами спільно, причому кожний з них виконує свою частку робіт у рамках єдиного (інтегрованого) виробничого процесу.

1.2 *Проектне фінансування* — форма підприємницького співробітництва, за якої: а) один з партнерів зобов'язується фінансувати реалізацію підприємницького проекту іншого партнера; б) партнер-розробник пропонує іншому партнерові здійснювати практичну його реалізацію і зобов'язується фінансувати всі необхідні

роботи. При цьому в обох випадках одержаний кредит має бути повернутий у товарній формі, тобто за рахунок виготовленої після реалізації бізнес-проекту продукції.

1.3 *Управління за контрактом* — форма партнерських зв'язків, здійснюваних через передачу одним підприємцем іншому «ноу-хау» управлінського характеру і забезпечення тим іншим інвестування процесу практичного його використання; за своєю сутністю її можна вважати експортом управлінських послуг.

1.4 *Підрядне виробництво* характеризує форму юридично оформлених взаємин між підприємцями, відповідно до якої один з них здійснює цільове виробництво продукції на пряму вказівку іншого.

1.5 *Спільне підприємництво* означає функціонування організаційного утворення (підприємства, іншого суб'єкта господарювання), статутний фонд якого формується за рахунок пайових внесків партнерів-засновників, котрі уособлюють різні форми власності, або один з них є іноземною фізичною чи юридичною особою.

2.1 *Бартерні операції (бартер)* — форма реалізації укладеної угоди в натуральній формі згідно з попередньо узгодженою номенклатурою обмінюваних товарів, а також узгодженими строками взаємних поставок продукції. Масштаби таких партнерських

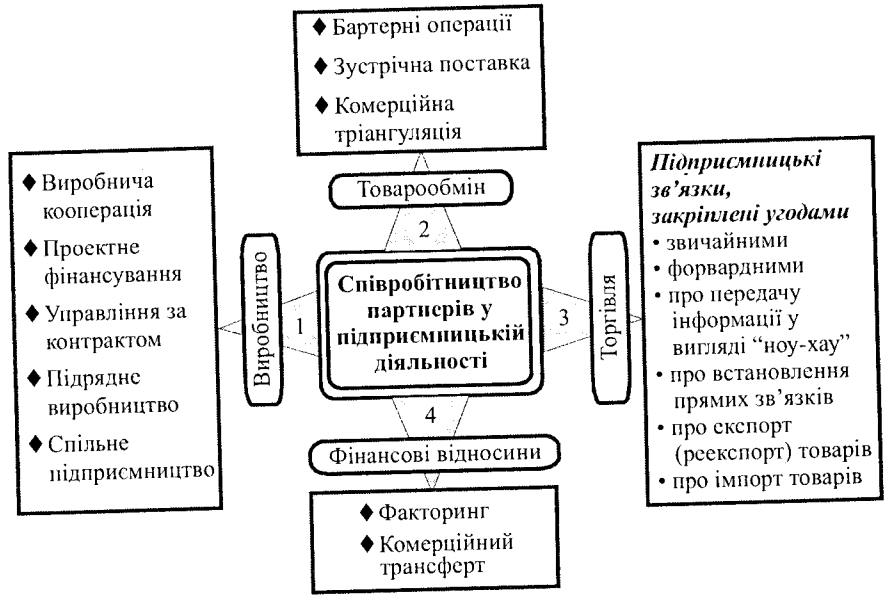


Рис. 2.2. Форми співробітництва партнерів за окремими напрямами підприємницької діяльності.

зв'язків мають бути виправданими конкретними економічними умовами: за ринкових умов господарювання надмірні обсяги бартеру не підтримуються і не заохочуються державою.

2.2 *Зустрічна поставка* є різновидом бартеру, але передбачає дещо інші умови виконання. Партнери визначають, який товар має бути поставлений, а конкретний асортимент визначається згодом і оформляється у вигляді додатку до договору (угоди).

2.3 *Комерційна тріангуляція* полягає в тім, що до бартерних операцій залучається ще й третій партнер (чи більше), якщо цього потребує пошук необхідного продукту (товару).

3.1 *Звичайна угода* — це загальновизнана універсальна угода про купівлю-продаж, за якої партнерські взаємини оформляються у вигляді договору поставки певного товару.

3.2 *Форвардні угоди* є документально оформленими договірними взаємовідносинами, що потребують термінової практичної реалізації.

3.3 *Угоди про передачу інформації у вигляді* «ноу-хау» реалізуються обов'язково за певну матеріальну винагороду, умови і розміри якої визначаються цими угодами.

3.4 *Угоди про встановлення прямих зв'язків* — партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, що базуються на безпосередній співпраці в конкретній сфері діяльності.

3.5 *Угоди про експорт* — це юридично оформлені договірні відносини, спрямовані на поставку конкурентоспроможної продукції конкретним споживачам в інших країнах. *Угоди про реекспорт* характеризують виробничо-економічні відносини, що передбачають купівлю тим чи тим партнером відповідних видів товарів за кордоном з метою наступної їх поставки (перепродажу) партнерам з третьої країни.

3.6 *Угоди про імпорт товарів* — форма партнерських зв'язків для організації завезення потрібних товарів з іншої країни.

4.1 *Факторинг* відображає фінансово-економічні взаємовідносини між підприємцями і так званими фактор-фірмами (найчастіше банками), які за певну винагороду беруть на себе організацію одержання дебіторської заборгованості суб'єктам господарювання з боку інших фірм, або просто купують у них документи (рахунки-фактури), що дають право вимагати в боржників уплати боргу.

4.2 *Комерційний трансферт* застосовується в системі міжбанківських зв'язків і міждержавних відносин. Він означає взаємне придбання партнерами капіталу в національній валюті у визначених розмірах за договірного ціною з наступним її зарахуванням на рахунок покупця в національному банку країни-продавця.

Отже, у ринковій системі господарювання партнерські зв'язки здійснюються за кількома основними напрямами (виробництво, товарообмін, торгівля, фінансові відносини). Тільки таке комплексне здійснення партнерських зв'язків може забезпечити належний розвиток та ефективність підприємництва в Україні.

2.3. МІЖНАРОДНА ПІДПРИЄМНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ

Поняття і форми міжнародного бізнесу

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується інтенсивним розширенням *міжнародної підприємницької діяльності*, тобто діяльності, що здійснюється через науково-технічну, виробничу, торговельну, сервісну та іншу взаємокорисну співпрацю суб'єктів господарювання двох чи більше країн (міжнародних партнерів). Основним спонукальним мотивом активізації і розширення участі партнерів у міжнародному бізнесі є можливість збільшення масштабів та ефективності підприємництва за рахунок інтернаціоналізації певних сегментів ринку, використання нових додаткових джерел необхідних матеріальних (інвестиційних) ресурсів, диверсифікації виробничо-господарської діяльності.

Суб'єктами міжнародної підприємницької діяльності є її учасники, які спроможні ефективно працювати задля реалізації власних бізнесових інтересів. Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» суб'єктами такої діяльності визнаються:

1) *фізичні особи* — громадяни України, іноземні громадяни та особи без громадянства, що мають дієздатність і правоздатність;

2) *юридичні особи*, що зареєстровані в Україні та постійно перебувають на її території;

3) *структурні одиниці суб'єктів господарської діяльності іноземних держав* (дочірні фірми, філії, відділення, представництва);

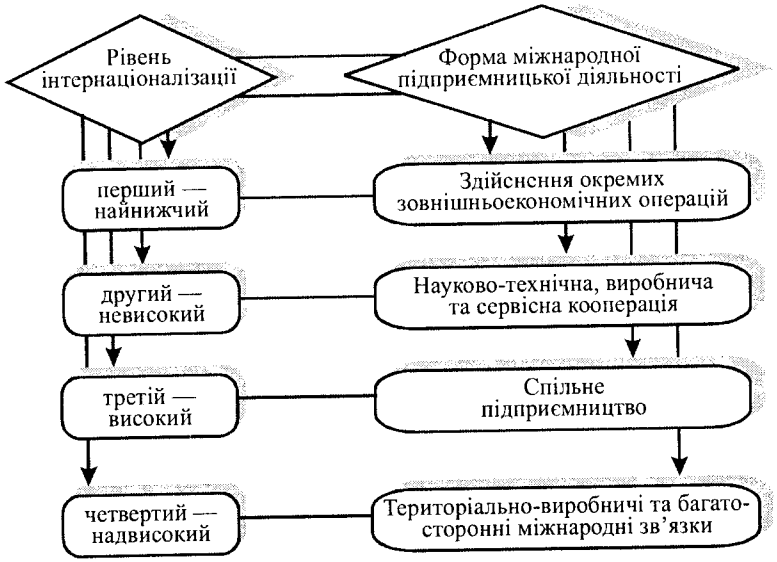


Рис. 2.3. Рівні інтернаціоналізації та форми міжнародної підприємницької діяльності.

4) *спільні підприємства*, що мають постійне місцезнаходження в Україні.

Теорія і практика міжнародного бізнесу передбачають певні рівні та форми інтернаціоналізації різних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (рис. 2.3).

До першої і найнижчої за рівнем інтернаціоналізації форми підприємницької діяльності належить *виконання окремих зовнішньоекономічних операцій* — експортно-імпортних, лізингових, посередницьких, а також консультаційних і маркетингових послуг.

Друга форма підприємницької діяльності міжнародного характеру охоплює різноманітну промислову кооперацію — науково-технічну (науково-дослідні, проектно-конструкторські й випробувальні роботи), виробничу, збутову, сервісну (післяпродажне технічне обслуговування і ремонт виробів тривалого користування). Вона також характеризується порівняно невисоким рівнем інтернаціоналізації підприємств та організацій.

Відносно високий рівень інтернаціоналізації суб'єктів господарювання репрезентує *спільне підприємництво*, що здійснюється через створення і функціонування спільних підприємств, ліцензування та управління за контрактом.

Четвертою формою міжнародної підприємницької діяльності з найвищим рівнем інтернаціоналізації суб'єктів господарювання є *комплекси територіально-виробничих і багатосторонніх економічних зв'язків* (прикордонна та прибережна торгівля, формування консорціумів, реалізація концесійних договорів тощо).

Практична реалізація окремих форм міжнародної підприємницької діяльності досягається двома способами: *перший* — без створення нової юридичної особи — тільки на підставі економічної угоди (контракту); *другий* — із заснуванням нового спільного підприємства чи зарубіжної філії (представництва) як суб'єкта міжнародного бізнесу.

Спільні підприємства

Міжнародним спільним підприємством (МСП) вважається організаційно-правова форма поєднання зусиль різнонаціональних партнерів у сферах інвестування, управління, виробництва продукції чи надання послуг, торгівлі, використання доходів, розподілу підприємницьких ризиків тощо. Мотиваційний механізм заснування МСП створюється на макро- та мікрорівні національної системи господарювання.

Мотивація формування і функціонування МСП як форми реалізації стратегії виходу на внутрішній та зовнішній ринки обумовлюється: 1) зниженням питомих інвестиційних ресурсів і підприємницького ризику; 2) розвитком підприємницького потенціалу конкретного суб'єкта господарювання; 3) реалізацією переваг меншої вартості основних чинників виробництва і насамперед можливістю активізації маркетингу та започаткування нових каналів збуту

товарів, можливістю проникнення на новий територіальний сегмент вітчизняного і світового ринків. Мотивація безпосередніх партнерів базується на узгодженні їхніх виробничо-економічних, маркетингових, екологічних та іміджевих інтересів.

Попередні переговори щодо створення МСП, як правило, завершуються підписанням партнерами *протоколу про наміри*, в якому мають бути зазначені: а) загальні обсяги виробництва і поставок продукції на внутрішній та зовнішній ринки; б) розмір статутного фонду з виокремленням часток партнерів у ньому; співвідношення між власними й позиченими коштами; можливий банк-кредитор; в) наявність місцевої кваліфікованої робочої сили та потреба в залученні іноземного персоналу; г) організація продажу виробів, післяпродажного технічного обслуговування та тривалість останнього; д) трансферт (репатріація) прибутку іноземного партнера.

Домовленість партнерів про заснування МСП обов'язково деталізується в процесі складання *техніко-економічного обґрунтування*, типову схему якого наведено в табл. 2.3.

Основним установчим документом для створення МСП служить його *статут*, що має визначати: предмет і цілі діяльності, місцезнаходження, склад засновників; розмір статутного фонду і часток партнерів у ньому, порядок його формування; склад і компетенцію органів управління, порядок прийняття рішень; процедуру припинення діяльності (ліквідації).

Після завершення переговорів і підписання установчих документів здійснюється *реєстрація* МСП у відповідному органі загальнодержавного управління. Для реєстрації МСП подаються такі документи: 1) письмова заява встановленого зразка; 2) згода обласної (міської) держадміністрації і керівного органу вітчизняного учасника на створення МСП; 3) нотаріально засвідчені копії установчих документів; 4) обґрунтування ефективності й валютної окупності діяльності нового МСП; 5) документи, що підтверджують реєстрацію іноземного партнера як юридичної особи.

В Україні вже намітилися певні тенденції щодо розвитку МСП. Основними з них треба вважати:

- активізацію, що постійно зростає, кількісного розвитку різнопрофільних спільних підприємств з частковим чи повним іноземним капіталом;
- переважання партнерів із промислово розвинених країн, що пояснюється передовсім стратегічною орієнтацією таких держав, а також достатністю й мобільністю їхнього капіталу експортного спрямування;
- створення МСП переважно на двосторонній основі та для здійснення промислової діяльності;
- надто обережне ставлення іноземних партнерів до вкладання великих за обсягом інвестицій у спільне підприємництво за браком надійних гарантій їхнього правового захисту;

Таблиця 2.3

ТИПОВА СХЕМА ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНОГО ОБГРУНТУВАННЯ СТВОРЕННЯ МСП

	Назва розділу	Обгрунтування можливості співпраці
1	• Назва МСП • Назва фірми-партнера	Коротка характеристика: іноземного партнера, досвіду співпраці з ним, основних фірм-конкурентів
2	Номенклатура продукції: • кількість • вартість	Кількісна та якісна характеристика продукції, кон'юнктура на ринку, очікувані ціни, прогноз обсягу продажу
3	Технологія: • тип • сутність	Оцінка існуючих у світі технологій виготовлення аналогічних товарів, вибраної технології для продукції МСП
4	• Устаткування • Організація виробництва	Вибір і розрахунки вартості необхідного устаткування, вибір форм і методів організації виробництва
5	Матеріально-технічне забезпечення	Обгрунтування вибору форм матеріально-технічного забезпечення, постачальників ресурсів, транспортних засобів
6	Персонал: • кількість • оплата праці	Необхідна кількість місцевих та іноземних працівників, форми й розмір оплати праці, преміювання, соціальні виплати
7	Статутний фонд: • загальна величина • частка партнерів	Загальний розмір статутного фонду, частки учасників у ньому, частки власних і позичених коштів
8	Реклама: • види • витрати • канали поширення	Аналоги реклами на дану продукцію, вибрані види й фінансові можливості здійснення реклами МСП
9	Система збуту продукції	Практика збуту аналогічної продукції іншими фірмами, вид і способи доставки, обсяг збуту всередині країни та за рубежем
10	Очікувані виручка та прибуток	Динаміка рівня цін за стадіями життєвого циклу продукту, очікувані виручка і прибуток, розподіл прибутку між партнерами
11	Формування фондів МСП	Зарубіжний досвід формування фондів МСП, розрахунки вибраних фондів (технічного й соціального розвитку, резервного)
12	Ефективність створення і функціонування	Розрахунки та оцінка економічної ефективності створення і функціонування МСП за відповідною методикою

• відносно активніша участь у заснуванні МСП малих зарубіжних фірм (компаній), що віддають перевагу швидкій віддачі невеликих інвестицій або комерційному зиску від разових операцій;

• зосередження МСП передовсім у науково-технічних і виробничо-промислових центрах (регіонах) України.

Регулювання міжнародної підприємницької діяльності

Регулювання міжнародного підприємництва, здійснюване переважно через належну організацію зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, має таку множинну мету: 1) стимулювання прогресивних структурних змін в економіці, зовнішньоекономічних зв'язків суб'єктів підприємницької діяльності; 2) створення сприятливих умов для інтеграції економіки України в систему світового поділу праці та її максимально можливе наближення до ринкових структур розвинутих країн; 3) здійснення захисту економічних інтересів України в цілому і конкретних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності зокрема; 4) надання однакових можливостей для ефективного господарювання всім суб'єктам підприємницької діяльності.

Окремі функції регулювання міжнародної підприємницької діяльності практично здійснюють державні органи законодавчої та виконавчої влади.

Верховна Рада України ухвалює закони стосовно зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, затверджує законодавчо-нормативні акти щодо регулювання окремих напрямів зовнішньоекономічної діяльності, ратифікує міжнародні договори України.

Кабінет Міністрів України:

• координує зовнішньоекономічну діяльність відповідних міністерств і державних комітетів, узгоджує роботу торговельних представництв України за кордоном;

• проводить переговори й підписує міжурядові договори (угоди) з питань зовнішньоекономічної та спільної підприємницької діяльності, забезпечує їхнє виконання;

• організує реєстрацію міжнародних спільних підприємств, складання платіжного балансу та раціональне використання державного валютного фонду України.

Національний банк України має повноваження: 1) забезпечувати збереження та раціональне використання в міжнародній підприємницькій діяльності золотовалютного резерву України; 2) репрезентувати інтереси України у відносинах з центральними банками інших держав та укладати відповідні міжбанківські угоди; 3) провадити облік і розрахунки кредитних ресурсів, операції з валютними ресурсами, що надаються йому Державним валютним фондом України.

Міністерство економіки України виконує функції щодо: проведення єдиної зовнішньоекономічної політики в процесі виходу суб'єктів господарювання на зовнішній ринок, координації їхньої

діяльності у сфері міжнародного бізнесу; контролю виконання всіма суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності відповідних законів і міжнародних договорів України; нетарифного регулювання діяльності суб'єктів спільного підприємництва.

Процес інтернаціоналізації підприємств і країн відбувається за участю різних міжнародних організацій. До основних міжнародних організацій фінансово-економічного спрямування, що здійснюють певну сукупність функцій стосовно регулювання спільної підприємницької діяльності, належать:

- *Банк міжнародних розрахунків — БМР* (сприяння співпраці центральних банків країн світу і здійснення міжнародних фінансових операцій);
- *Міжнародний банк реконструкції та розвитку — МБРР* (спеціалізована установа ООН, основною метою діяльності якої є надання позик і кредитів країнам-членам ООН);
- *Міжнародний валютний фонд — МВФ* (сприяння розвитку міжнародної торгівлі й валютних операцій, надання коштів у іноземній валюті);
- *Міжнародна фінансова корпорація — МФК* (філія Міжнародного банку реконструкції і розвитку для інвестування приватного сектора економіки);
- *Рада ООН з промислового розвитку — ЮНІДО* (сприяння всебічному розвитку виробничої сфери країн-членів ООН);
- *Європейський банк реконструкції та розвитку — ЄБРР* (філія МБРР з обслуговування країн Європи).

Регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється на трьох рівнях: національному, міжнародному і наднаціональному.

Система регулювання міжнародної підприємницької діяльності *на національному рівні* охоплює такі складові: 1) форми іноземних інвестицій (грошові кошти в іноземній валюті, різноманітні майнові та інтелектуальні цінності, цінні папери, торгові марки тощо); 2) вимоги до результатів діяльності іноземного партнера (масштаби діяльності, частка ринку, рівень імпортної технології, професійна підготовка кадрів); 3) трансферт прибутку іноземного інвестора (обов'язкове створення резервного фонду зі зберіганням його в банку країни, що приймає; фіксація розміру трансфертного капіталу і прибутку відповідно до правил валютного регулювання та угод про валютне співробітництво); 4) інвестиційні пільги та обмеження (субсидії, пільгові позики, звільнення від податків та їхнє часткове повернення, застосування прискореної амортизації); 5) гарантії дотримання прав іноземного партнера (залучення у вітчизняне правове поле; збереження існуючих пільг протягом інвестиційного циклу; відмова від заходів конфіскаційного характеру).

Зазвичай *на міжнародному рівні* регулюються: 1) ідентифікація інвестицій та інвесторів (визначення не тільки усталених форм інвестицій, а й тих, що можуть з'явитися після укладання угоди або підписання договору; зазначення тих юридичних осіб, які вважаються національними суб'єктами господарювання країни-учасниці відповідної угоди); 2) умови імпорту й заохочення іноземного капіталу (політика «відкритих дверей» держав-партнерів у спільній підприємницькій діяльності; зобов'язання країни, що приймає, стосовно стимулювання іноземних інвестицій); 3) переказування коштів (фіксація країною базування достатніх гарантій щодо безперешкодного переказування коштів у встановлені терміни); 4) розв'язання суперечок господарського та фінансового характеру (дрібних — компетентним судовим чи адміністративним органом країни, що приймає; складніших — Міжнародним центром урегулювання інвестиційних суперечок); 5) норми поведінки іноземних партнерів (загальні поняття, принципи і норми, яких мають дотримувати іноземні підприємці та які сприяють створенню позитивного іміджу зарубіжного партнера).

На наднаціональному рівні в рамках інтеграційних утворень регулювання міжнародної підприємницької діяльності здійснюється відповідно до угод (договорів), що фіксують взаємовідносини між багатьма країнами. Таке поточне регулювання відбувається у тім разі, коли забезпечуються вільний рух капіталів і гармонізація економічної політики країн-учасниць.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Що є спільного у визначенні сутності підприємництва й бізнесу; ознаки, за якими розрізняють підприємництво та бізнес.
2. Економічне й соціальне значення розвитку підприємницької діяльності для формування ефективної системи господарювання.
3. Вибір організаційно-правової форми підприємницької діяльності з урахуванням її переваг і недоліків.
4. Основні параметри формування належного підприємницького середовища в Україні.
5. Сучасні проблеми активізації підприємництва в Україні.
6. Класифікація та сутнісно-змістова характеристика різних підприємницьких договорів.
7. Конкретні форми партнерських зв'язків за окремими напрямами підприємницької діяльності.
8. Рівні інтернаціоналізації і форми міжнародної підприємницької діяльності.
9. Проблеми створення та ефективного функціонування міжнародних спільних підприємств в Україні.
10. Національний, міжнародний і наднаціональний рівні регулювання міжнародної підприємницької діяльності.

Розділ 3 УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Ключові поняття і терміни: • *управління підприємством;* • *функції управління;* • *принципи управління;* • *методи управління (економічні, соціально-психологічні, організаційні);* • *організаційні структури управління: лінійно-функціональні, дивізіональні, матричні;* • *вищі органи державного управління.*

3.1. СУТНІСТЬ І ФУНКЦІЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ

Необхідність управління

Згідно з основними положеннями теорії систем будь-який об'єкт, явище чи процес (включаючи підприємство) можна розглядати як систему. Під системою розуміють сукупність взаємозв'язаних в одне ціле елементів. Елемент системи — це частина цілого, яка в процесі аналізу не підлягає поділу на складові. Отже, будь-яка система:

• *по-перше*, складається з двох або більшої кількості елементів;

• *по-друге*, кожний елемент системи має властиві лише йому якості;

• *по-третє*, між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного;

• *по-четверте*, система не може існувати поза часом і простором. Система має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище.

Перша особливість підприємства як системи полягає в тім, що підприємство — це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім середовищем (рис. 3.1). Воно вибирає із проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори виробництва і, перетворюючи їх на продукцію (товари, послуги, інформацію) та відходи, передає знов у зовнішнє середовище. Умовою життєздатності системи є корисний (вигідний) обмін між «входом» і «виходом».

Інша особливість підприємства як системи: воно є *штучною системою*, створеною людиною заради її власних інтересів, передовсім спільної праці. Тому очевидною характеристикою будь-якого підприємства є поділ праці.

Розрізняють дві форми поділу праці: горизонтальну та вертикальну. Перша — це поділ праці через поділ трудових операцій на окремі завдання. Результатом горизонтального поділу праці є формування підрозділів підприємства, які виконують певні частини загального трансформаційного процесу. Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось має координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети діяльності.

Тому об'єктивно виникає потреба у відокремленні управлінської праці від виконавчої. Отже, необхідність управління зв'язана з процесами поділу праці на підприємстві.

Управління, яке (в широкому розумінні) є діяльністю, спрямованою на координацію роботи інших людей (трудових колективів), також є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюються за допомогою вертикального поділу праці.

Функції управління

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

Виокремлюють кілька функцій управління. Для з'ясування природи й сутності кожної з них необхідно розглянути механізм функціонування найпростішої моделі штучної системи (рис.3.2).

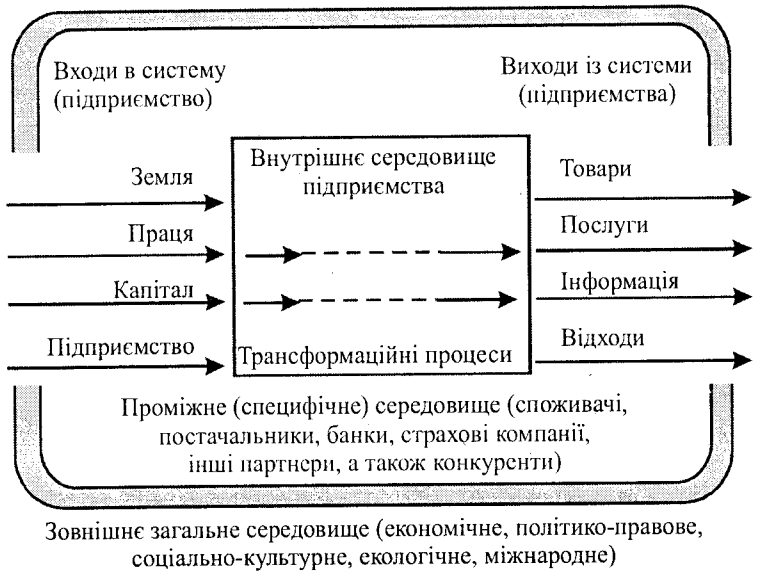


Рис. 3.1. Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем.

Структура цієї моделі містить два елементи:

елемент U — керуючий; елемент E — виконавчий.

Керуючий елемент сприймає:

• через вхідний канал імпульс із зовнішнього середовища (Y_1);

• через канал зворотного зв'язку імпульси, що стосуються його власного стану (X_1) та стану структури системи (X_2).

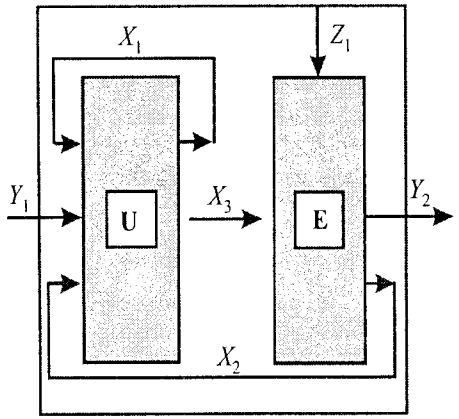


Рис. 3.2. Блок-схема функціонування найпростішої моделі штучної системи.

На підставі сприйнятих імпульсів керуючий елемент починає функціонувати. Спочатку він визначає конкретне (кіль-кісне) значення вихідного параметра Y_2, тобто формулює мету діяльності системи. Потім він виробляє імпульс X_3 і надсилає його виконавчому елементу (ефектору). Цей імпульс має характер команди.

На блок-схемі показано, що ефектор сприймає також імпульси Z_1 з зовнішнього середовища. Це так звані перешкоди, які заважають досягненню мети управління.

Під впливом команди керуючого елемента та зовнішніх перешкод ефектор починає своє функціонування. Результат його діяльності — вихідний імпульс Y_2. Але перш ніж надіслати його у зовнішнє середовище, ефектор інформує керуючий елемент про виконання одержаної команди X_2 через канал зворотного зв'язку. Узгоджуючи прийняту від ефектора інформацію з визначеною метою діяльності системи, керуючий елемент знову починає функціонувати.

Якщо результати діяльності ефектора збігаються з метою, то ефектор одержує команду надіслати вихідний імпульс Y_2 у зовнішнє середовище. У разі незбігу керуючий елемент виробляє нові команди, якими спрямовує дії ефектора. Отже, у структурі системи керуючий елемент виконує цілком конкретні функції.

По-перше, він визначає мету функціонування. Оскільки тієї самої мети можна досягти різними способами, керуючий елемент мусить вибрати один із них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму трансформаційного процесу, а опрацювання способу досягнення мети передбачає визначення впорядкованих операцій, тобто того, що повинні робити члени трудового колективу задля досягнення мети. Відтак керуючий елемент виконує функцію *планування* — процесу визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального результату.

По-друге, кожна операція трансформаційного процесу повинна мати свого носія, тобто виконуватися певним елементом даної системи. Отже, реалізація трансформаційного процесу передбачає також визначення того, хто саме має виконувати ту чи ту конкретну операцію і як виконавці мають взаємодіяти між собою. Ці процеси характеризують сутність організації як функції управління. *Організація* — це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками фірми для досягнення загальної мети її діяльності.

По-третє, ефектор у системі займає підпорядковане становище. У перебігу трансформаційного процесу він може відмовитись виконувати свої обов'язки, визначені планом. Тому для досягнення поставленої мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати та організувати роботу, а й примусити людей виконувати її.

Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували б, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент має виконувати належним чином функцію мотивації. *Мотивація* — це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

По-четверте, для того, щоб запобігти появі зовнішніх перешкод і можливих відхилень від очікуваних результатів діяльності системи, керуючий елемент повинен встановлювати параметри діяльності ефектора, вимірювати досягнуті результати роботи, порівнювати їх із запланованим обсягом, за необхідності — коригувати діяльність, накопичувати досвід для вдосконалення планування. Саме цим пояснюється необхідність виконання керуючим елементом *контролюючих* функцій.

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління.Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

З урахуванням цього важливо наголосити, що *управління підприємством відображає сукупність взаємозв'язаних процесів планування, організації, мотивації та контролю, які забезпечують формування й досягнення цілей підприємства.*

3.2. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Поняття та основа класифікації методів управління

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструмен-

ти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей. Такі інструменти заведено називати методами управління.

Методи управління — це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи в цілому, які необхідні для досягнення цілей фірми (підприємства, організації).

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутріш-ній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Змістова характеристика окремих методів управління

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів.

Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

1 *Економічні методи управління* — це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації.

Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища. Суть цього аспекту:

- формування системи оподаткування суб'єктів господарювання;
- визначення дійової амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства;
- встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій.

Другий аспект економічних методів управління зв'язано з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

2 *Соціально-психологічні методи управління* реалізують мотиви соціальної поведінки людини. Адже рівень сучасного виробництва, зростання загальноосвітнього і професійно-кваліфікаційного рівня працівників зумовлюють суттєві зміни в системі ціннісних орієнтацій та структурі мотивації трудової діяльності

людей. Традиційні форми матеріального заохочення поступово втрачають свій пріоритетний стимулюючий вплив.

Усе більшого значення набувають такі чинники, як змістовність і творчий характер праці, можливості для прояву ініціативи, суспільне визнання, моральне заохочення тощо.Тому розуміння закономірностей соціальної психології та індивідуальної психіки працівника є необхідною умовою ефективного управління виробництвом чи будь-яким іншим видом діяльності.

Практична реалізація соціально-психологічних методів управління здійснюється за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової динаміки, розв'язання конфліктних ситуацій, гуманізації праці тощо.

3 *Організаційні методи управління* базуються на мотивах примусового характеру. Їхнє існування й практичне застосування зумовлене заінтересованістю людей у спільній організації праці. Організаційні методи управління — це комплекс способів і прийомів впливу на працівників, заснованих на використанні організаційних відносин та адміністративній владі керівництва. Усі організаційні методи управління поділяють на регламентні й розпорядчі.

Зміст регламентних методів полягає у формуванні структури та ієрархії управління, делегуванні повноважень і відповідальності певним категоріям працівників фірми, визначенні орієнтирів діяльності підлеглих, наданні методично-інструктивної та іншої допомоги виконавцям. Розпорядчі методи управління охоплюють поточну (оперативну) організаційну роботу і базуються, як правило, на наказах керівників підприємств (організацій). Вони передбачають визначення конкретних завдань для виконавців, розподіл цих завдань між ними, контроль виконання, проведення нарад з питань поточної діяльності фірми (підприємства, організації).

Професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання.

3.3. ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Загальна характеристика організаційної структури управління

Згідно з виробничою й загальною структурою підприємства (організації) формуються конкретні органи управління ним (нею). Водночас поділ праці у сфері управління зумовлює групування однорідних за функціями робіт і зосередження таких робіт у підрозділах апарату управління.

Це означає, що управлінський персонал підприємства (організації) поділяється на лінійний та функціональний (штабний, апаратний).

Лінійний персонал забезпечує безпосереднє керівництво виробництвом (діяльністю фірми). Функціональний же персонал допомагає лінійним керівникам виконувати функції управління своїми підрозділами (службами, відділами). При цьому між лінійними керівниками та посадовими особами апарату управління виникають певні організаційні відносини. Сукупність лінійних та апаратних органів управління і відносини між ними утворюють систему управління фірмою.

Організаційна структура управління будь-яким суб'єктом господарювання — це форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

В організаційній структурі управління тим чи тим суб'єктом господарювання кожний її елемент (виробничий або управлінський підрозділ) має певне місце й відповідні зв'язки з іншими елементами. Зв'язки названих елементів системи управління поділяються на лінійні, функціональні та міжфункціональні.

Лінійні зв'язки виникають між підрозділами та керівниками різних рівнів управління (директор—начальник цеху—майстер). Ці зв'язки з'являються там, де одного керівника підпорядковано іншому.

Функціональні зв'язки характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції на різних рівнях управління, але між ними не існує адміністративного підпорядкування (начальник цеху—начальник планово-економічного відділу).

Міжфункціональні зв'язки мають місце між підрозділами того самого рівня управління (начальник цеху—начальник цеху, начальник служби маркетингу—начальник конструкторського відділу). Характер зв'язків визначає відповідний тип організаційної структури управління суб'єктом господарювання.

Типи організаційних структур управління

У практиці господарювання можуть застосовуватися кілька типів організаційних структур залежно від масштабів діяльності, виробничо-технологічних особливостей, стратегічних і поточних завдань діяльності підприємства (фірми).

1 *Лінійна організаційна структура управління* — це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії (рис. 3.3, *а*). За такої організаційної структури управління кожний підлеглий має лише одного керівника, який і виконує всі адміністративні та спеціальні функції у відповідному структурному підрозділі. Перевагами організаційної структури управління лінійного типу є: чіткість взаємовідносин, однозначність команд, оперативність підготовки та реалізації управлінських рішень, надійний контроль. Але керівник при цьому має бути висококваліфікованим універсалом, здатним вирішувати будь-які стратегічні й поточні питання діяльності підпорядкованих йому підрозділів (ланок).

2 Основою *функціональної організаційної структури* управління є поділ функцій управління між окремими підрозділами апарату управління (рис. 3.3, *б*). Відтак кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних відділів. Така організаційна структура управління забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Проте цей тип оргструктури має певні недоліки: можлива суперечливість розпоряджень, труднощі координації діяльності управлінських служб, гальмування оперативності роботи органів управління.

3 *Лінійно-функціональна організаційна структура управління* спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі (рис. 3.3, *в*). Вона дає змогу організувати управління за лінійною схемою (директор—начальник цеху—майстер), а функціональні відділи апарату управління підприємства лише допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання. При цьому лінійних керівників не підпорядковано керівникам функціональних відділів апарату управління.

Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб, уможливлює необхідний маневр ресурсами. Вона є найдоцільнішою

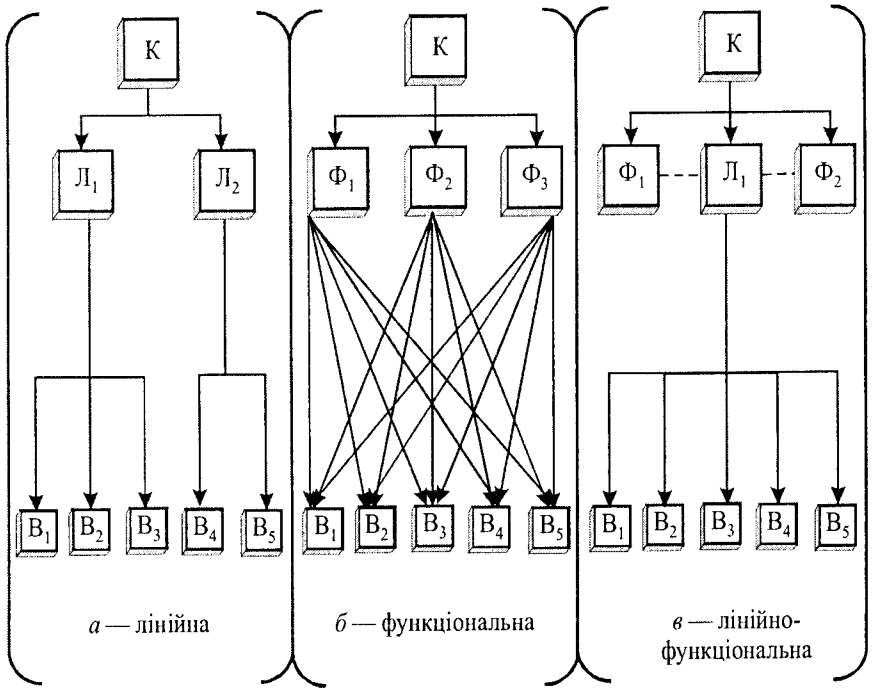


Рис. 3.3. Типи організаційних структур управління підприємствами:
К — генеральний керівник; Л — лінійний керівник; Ф — функціональний керівник; В — виконавець.

за масового виробництва зі сталим асортиментом продукції та незначними еволюційними змінами технології її виготовлення. Проте за умов частих технологічних змін, оновлення номенклатури продукції використання цієї оргструктури уповільнює терміни підготовки і прийняття управлінських рішень, не забезпечує належної злагодженості в роботі функціональних відділів (підрозділів).

4 *Дивізіональна організаційна структура управління* (рис. 3.4) базується на поглибленні поділу управлінської праці. За її застосування відбуваються процеси децентралізації оперативних функцій управління, здійснюваних виробничими структурними ланками, і централізації загальнокорпоративних (стратегічні рішення, маркетингові дослідження, фінансова діяльність тощо) функцій, які зосереджуються у вищих ланках адміністрації інтегрованих підприємницьких структур.

Отже, за дивізіональної структури кожний виробничий підрозділ корпорації (концерну) має власну достатньо розгалужену структуру управління, яка забезпечує автономне його функціонування. Лише стратегічні функції управління централізовано на корпоративному рівні. За дивізіональної структури управління групування видів діяльності суб'єкта господарювання здійснюється із застосуванням принципу поділу праці за цілями. Це означає, що навколо певного

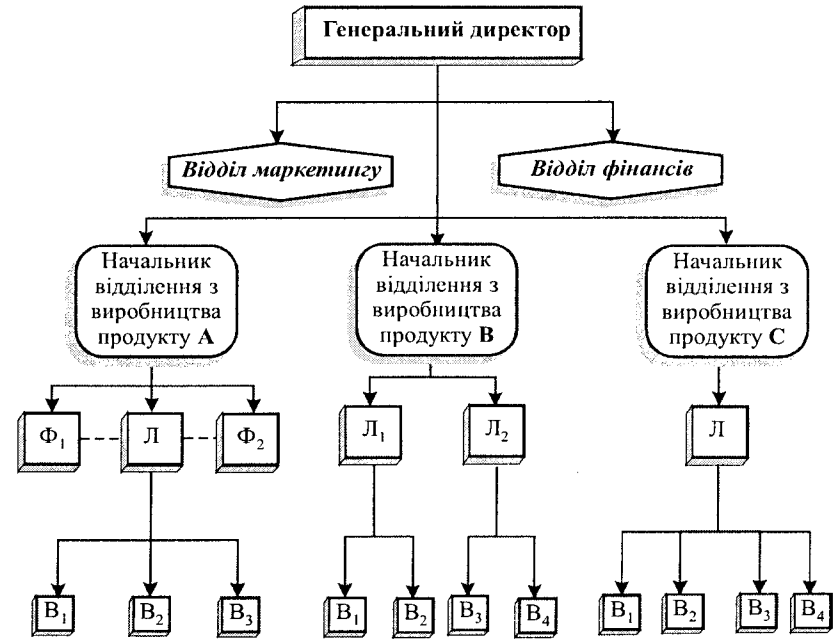


Рис. 3.4. Модель дивізіональної організаційної структури управління підприємством.

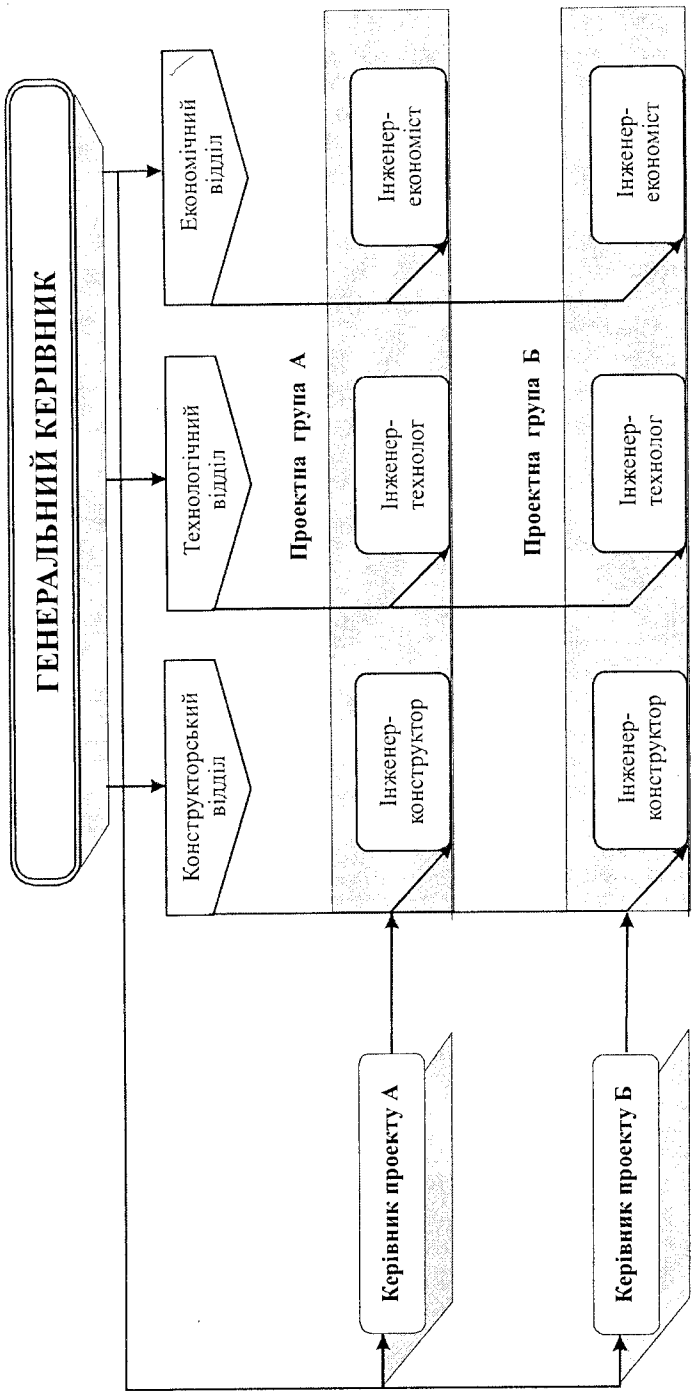


Рис. 3.5. Умовна модель матричної організаційної структури управління підприємством.

виробництва формується автономна організаційна спільність. При цьому можливі три способи групування виробничих підрозділів:

1) продуктовий (виготовлення певного продукту);

2) за групами споживачів (задоволення потреб певної групи споживачів);

3) за місцем знаходження (розміщення в певному географічному районі).

Перевагами дивізіональної організаційної структури управління є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі, швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості. Але водночас вона потребує збільшення чисельності апарату управління і витрат на його утримання.

5 *За матричної організаційної структури управління* поряд із лінійними керівниками підприємства й раціональним апаратом управління виокремлюють (формують) ще й тимчасові предметно-спеціалізовані ланки — проектні групи (рис. 3.5).

Проектні групи утворюються зі спеціалістів постійних функціональних відділів і лише тимчасово підпорядковуються керівнику проекту. Після завершення робіт над проектом вони повертаються до своїх функціональних підрозділів.

Керівник проекту виконує роль лінійного керівника щодо спеціалістів проектної групи. Одночасно він є функціональним керівником щодо виробничих підрозділів підприємства, котрі забезпечують реалізацію проекту.

Головна особливість матричних організаційних структур — це їхня винятково висока гнучкість та орієнтація на нововведення. Проте матричні структури управління мають і певні недоліки: збільшення чисельності управлінського персоналу, зростання кількості інформаційних зв'язків між працівниками підрозділів, можливі конфліктні ситуації між ними.

Використання матричної організаційної структури управління є виправданим на підприємствах, що об'єднують велику кількість виробництв із коротким життєвим циклом продукції, і здебільшого тільки за умови високодинамічного ринкового середовища.

3.4. ВИЩІ ОРГАНИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯМИ

Система державного управління суб'єктами господарювання

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

Чинну в Україні систему загальнодержавного управління підприємствами, організаціями та іншими первинними ланками (утвореннями) національної економіки показано на рис. 3.6.

Президент України як глава держави в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. З цією метою він видає відповідні укази й розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує ті або ті підприємства (організації). Певні управлінські рішення приймає також глава адміністрації Президента. Верховна Рада (парламент) України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази.

Центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який практично реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади — міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи.

Центральними органами виконавчої влади, керівники яких входять безпосередньо до складу Кабінету Міністрів України та які утворюють систему державного управління суб'єктами господарювання (діяльності), є конкретні міністерства, комітети та інші центральні відомства.



Рис. 3.6. Система загальнодержавного управління підприємствами та організаціями в Україні.

Основними складовими елементами чинної системи загальнодержавного управління сферою економіки служать галузеві та функціональні міністерства.

Будь-яке міністерство очолює міністр, який має кількох заступників (здебільшого один з них є першим).

До складу органів управління міністерства входять департаменти (управління) та відділи, які керують підприємствами (організаціями) з певних питань у межах своєї компетенції.

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

Організація та взаємодія центральних органів виконавчої влади

Виробничо-господарську та іншу діяльність окремих підприємств (організацій) чи їхніх інтеграційних утворень координують функціональні й галузеві міністерства, комітети та інші центральні органи виконавчої влади. Існує відповідна схема організації та взаємодії центральних органів виконавчої влади. Передовсім назвемо *міністерства, керівники яких входять до складу Кабінету Міністрів України:*

- Міністерство аграрної політики України;
- Міністерство внутрішніх справ України;
- Міністерство екології та природних ресурсів України;
- Міністерство економіки України;
- Міністерство палива та енергетики України;
- Міністерство закордонних справ України;
- Міністерство культури і мистецтв України;
- Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій та у справах захисту населення від наслідків Чорнобильської катастрофи;
- Міністерство оборони України;
- Міністерство освіти і науки України;
- Міністерство охорони здоров'я України;
- Міністерство праці та соціальної політики України;
- Міністерство транспорту України;
- Міністерство фінансів України;
- Міністерство юстиції України.

До вищих органів державного управління підприємствами (організаціями) належать також державні комітети та інші центральні органи, статус яких прирівнюється до статусу Державного комітету України:

- Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України;
- Державний комітет України по водному господарству;
- Державний комітет України по земельних ресурсах;
- Державний комітет України з енергозбереження;
- Державний комітет лісового господарства України;
- Державний комітет промислової політики України;
- Державний комітет стандартизації, метрології та сертифікації України;
- Державний комітет статистики України;
- Національне космічне агентство України;
- Державне казначейство України.

Крім того, *функціонують центральні органи виконавчої влади зі спеціальним статусом.* Такими є:

- Антимонопольний комітет України;
- Державна податкова адміністрація України;
- Державна митна служба України;
- Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва;
- Національна комісія регулювання електроенергетики України;
- Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України;
- Фонд державного майна України;
- Служба безпеки України.

Конкретні функції, що їх виконують центральні органи державного управління, визначено здебільшого їхньою назвою. Пояснення здійснюваних функцій потребують лише деякі центральні органи управління, зокрема:

♦ *Міністерство економіки* → визначає головні напрями економічної політики держави, спрямовує зовнішньоекономічну діяльність і торгівлю;

♦ *Фонд державного майна* → проектує й реалізує щорічні програми приватизації державних підприємств (організацій);

♦ *Державне казначейство* → розробляє й реалізує плани фінансування переважно організацій, діяльність яких здійснюється за рахунок державного бюджету;

Треба знати також і ті центральні органи виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через відповідних міністрів:

- *через Міністра екології та природних ресурсів України:* Держкомітет України по водному господарству; Держкомітет України по земельних ресурсах; Держкомітет лісового господарства України;

• *через Міністра економіки України:* Держкомітет будівництва, архітектури та житлової політики; Держкомітет України енергозбереження; Держкомітет промислової політики України; Держкомітет стандартизації, метрології та сертифікації України;

• *через Міністра фінансів України:* Головне контрольно-ревізійне управління; Державне казначейство України.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Об'єктивна необхідність управління підприємствами та іншими суб'єктами господарювання (діяльності).
2. Функції управління підприємством (організацією) та їхня адаптація до умов ринкової економіки.
3. Методи управління підприємствами (організаціями): сутність, пріоритети, узгодженість і взаємодія.
4. Наукове обґрунтування доцільного (найбільш ефективного) типу організаційної структури управління щойно утвореним підприємством.
5. Умови доцільності використання дивізіональної та матричної організаційних структур управління суб'єктами господарювання.
6. Організаційно-економічна необхідність і змістова характеристика діяльності вищих органів державного управління підприємствами та організаціями.
7. Чинна в Україні система загальнодержавного управління суб'єктами господарювання і напрями її вдосконалення.

Частина 2

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Розділ 4
Персонал

Розділ 5
Капітал і виробничі фонди

Розділ 6
Нематеріальні ресурси та активи

Розділ 7
Оборотні кошти

Розділ 8
Інвестиційні ресурси

Розділ 4 ПЕРСОНАЛ

Ключові терміни і поняття: *• трудові ресурси; • персонал; • кадри; • трудовий потенціал; • категорії персоналу: керівники, спеціалісти, службовці, робітники; • професія; • спеціальність; • кваліфікація; • чисельність персоналу; • кадрова політика; • система управління персоналом; • оцінка персоналу.*

4.1. ПОНЯТТЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТРУКТУРА ПЕРСОНАЛУ

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємств та організацій даної країни.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропонування робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу, ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

Трудові ресурси — це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Слід відрізняти трудові ресурси реальні (ті люди, які вже працюють) та потенційні (ті, що колись можуть бути залучені до конкретної праці).

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри, трудовий коллектив*.

* Перевагу слід віддати терміну «персонал» як більш узагальнюючому, універсальному. Термін «трудовий колектив» має соціально-політичний відтінок. У зарубіжній і національній системах термін «кадри» часто ототожнюється лише з частиною працівників — спеціалістами або з працівниками, що мають достатньо високий рівень кваліфікації та значний стаж роботи на даному підприємстві.

Персонал підприємства — *це сукупність постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.*

Окрім постійних працівників, у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на підставі тимчасового трудового договору (контракту).

З огляду на те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їхньому призначенню, усіх працівників підрозділяють на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Зокрема у промисловості до першої групи — *промислово-виробничого персоналу* — відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні. До групи непромислового персоналу входять працівники структур, які хоч і перебувають на балансі підприємства, але не зв'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва: житлово-комунальне господарство, дитячі садки та ясла, амбулаторії, навчальні заклади тощо.

Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (для визначення продуктивності праці береться, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу). Водночас поширення процесів інтеграції промислових систем з банківськими, комерційними та іншими господарськими структурами робить таке групування персоналу все умовнішим. Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці, робітники.

Керівники — це працівники, що займають посади керівників підприємств та їхніх структурних підрозділів. До них належать директори (генеральні директори), начальники, завідувачі, керуючі, виконроби, майстри на підприємствах, у структурних одиницях та підрозділах; головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік тощо), а також заступники перелічених керівників.

Спеціалістами вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи: інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

До службовців належать працівники, що здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема — діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, стенографісти тощо.

Робітники — це персонал, безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. Окрім того, до складу робітників включають двірників, прибиральниць, охоронців, кур'єрів, гардеробників.

В аналітичних цілях усіх робітників можна поділити на *основних* — тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та допоміжних — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва. Поступово, з розвитком виробництва, його механізації та автоматизації чіткі межі між основними та допоміжними робітниками зникають, а роль останніх (зокрема наладчиків, механіків) зростає.

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями.

> **Професія** — *це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.*
> **Спеціальність** — *це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії.*

Відповідно до цих визначень, наприклад, професія токаря охоплює спеціальності токаря-карусельника, токаря-револьверника, токаря-розточувальника тощо.

Професійний склад персоналу підприємства залежить від специфіки діяльності, характеру продукції чи послуг, що надаються,

Таблиця 4.1

ГРУПИ РОБІТНИКІВ ЗА РІВНЕМ КВАЛІФІКАЦІЇ, ВИКОНУВАНІ НИМИ РОБОТИ Й ТЕРМІНИ ЇХНЬОЇ ПІДГОТОВКИ

Кваліфікаційні групи робітників	Основні виконувані роботи	Термін підготовки стажування, досвід
Висококваліфіковані	Особливо складні та відповідальні роботи (ремонт і наладка складного обладнання, виготовлення меблів тощо)	Понад 2–3 роки, періодичне стажування, великий практичний досвід роботи
Кваліфіковані	Складні роботи (метало- та деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні тощо)	1–2 роки, чималий досвід роботи
Малокваліфіковані	Нескладні роботи (апаратурні, деякі складальні, технічний нагляд тощо)	Кілька тижнів, певний досвід роботи
Некваліфіковані	Допоміжні та обслуговуючі (вантажники, гардеробники, прибиральники тощо)	Не потребують спеціальної підготовки

від рівня технічного розвитку. Кожна галузь має властиві лише їй професії та спеціальності. Водночас існують загальні (наскрізні) професії робітників та службовців. Так, наприклад, у харчовій промисловості налічується 850 професій та спеціальностей, а з них тільки близько половини є специфічними для цієї галузі.

Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності.

Кваліфікація — *це сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій відповідної складності.*

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на тій чи тій посаді. Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

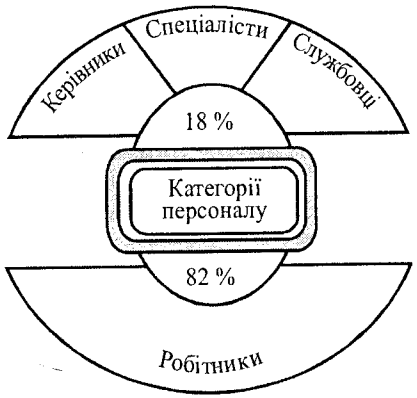


Рис. 4.1. Категорії та орієнтовна структура персоналу підприємств промисловості України.

За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи: висококваліфіковані, кваліфіковані, малокваліфіковані й некваліфіковані. Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку (табл. 4.1).

Ці класифікаційні ознаки персоналу підприємства поряд з іншими (стать, вік, ступінь механізації праці, стаж) служать основою для розрахунків різних видів структур. Для ефективного управління важлива не проста констатація чисельності (або її динаміки) окремих категорій працівників, а вивчення співвідношення між ними (рис. 4.1).

Це дає змогу не тільки виявити вплив фактора персоналу на кінцеві результати діяльності підприємства, а й встановити найсуттєвіші структурні зміни, їхні рушійні сили, тенденції і на цій підставі формувати реальну стратегію щодо розвитку трудових ресурсів.

На формування різних видів структур персоналу та трудових ресурсів в Україні (як на макро-, так і на мікрорівні) у найближчі роки впливатимуть такі фактори та загальні тенденції:

• Інтенсивний перерозподіл працівників із промисловості та сільського господарства в інформаційну сферу та у сферу праці з обслуговування населення.

• Включення до складу трудових ресурсів працівників з більш високим освітнім рівнем, ніж у тих, що вибувають за межі працездатного віку.

• Підвищення частки допоміжної розумової праці (нині вона в кілька разів менша, ніж у розвинутих країнах з ринковою економікою).

• Зростання попиту на кваліфіковану робочу силу (операторів, наладчиків, програмістів-експлуатаційників), що може значною мірою задовольнятись за рахунок безробітних з категорій керівників та спеціалістів.

• Уповільнення темпів зниження частки мало- та некваліфікованної праці у зв'язку з різким скороченням за останні п'ять років технічного переозброєння діючих підприємств.

• Інерція системи освіти, яка продовжує відтворювати кваліфіковані кадри в основному за старою фаховою схемою.

Формування ринкового механізму та системи державного регулювання ринку праці потребують урахування цих та інших об'єктивних тенденцій, їхнього позитивного та негативного впливу на функціонування економіки в цілому та окремих підприємств.

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їхнього ефективного використання потребує обов'язкового формування системи оцінки трудового потенціалу підприємства.

Передовсім слід розрізняти явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

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

Облікова чисельність включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, перебувають вони на роботі, знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному листку тощо.

Середньооблікова чисельність працівників за певний період визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на кількість місяців у розрахунковому періоді.

Різниця між обліковою та явочною чисельністю характеризує резерв (в основному робітників), що має використовуватись для заміни тих, хто не виходять на роботу з поважних причин.

Окрім оцінки персоналу з допомогою групування за названими вище ознаками, у зарубіжній та вітчизняній практиці управління трудовими ресурсами найчастіше використовуються подані нижче показники, які потребують порівняння з аналогічними в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці.

• Плинність персоналу $= \dfrac{\text{Кількість звільнених з усіх причин}}{\text{Середньооблікова чисельність}}$

• Стабільність або «відданість» персоналу (середній стаж роботи на даному підприємстві) $= \dfrac{\text{Загальна сума років роботи на даному підприємстві всього персоналу}}{\text{Середньооблікова чисельність}}$

• Рівень дисципліни (неявок на роботу) $= \dfrac{\text{Неявки на роботу (людино-днів)}}{\text{Усього відпрацьовано (людино-днів)}}$

• Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт $= \dfrac{\text{Середній тарифний розряд групи робітників}}{\text{Середній тарифний розряд робітників, що виконуються}}$

• Співвідношення чисельності окремих категорій працівників:

$\dfrac{\text{Чисельність основних робітників}}{\text{Чисельність допоміжних робітників}}$

$\dfrac{\text{Чисельність робітників, зайнятих безпосередньо у виробництві}}{\text{Чисельність працівників апарату управління}}$

$\dfrac{\text{Чисельність висококваліфікованих і кваліфікованих робітників}}{\text{Загальна кількість робітників}}$

Треба також ураховувати, що вони характеризують тільки потенціал трудових ресурсів і його відповідність іншим факторам та умовам виробництва. Ефективність використання трудових ресурсів виявляється тільки через показники, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства.

4.2. ВИЗНАЧЕННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ОКРЕМИХ КАТЕГОРІЙ ПРАЦІВНИКІВ

Окреслюючи цілі та напрямки розвитку діяльності підприємства, його керівництво має визначити необхідні для їхньої реалізації ресурси, у тім числі трудові.

Планування трудових ресурсів на діючому підприємстві починається з оцінки їхньої наявності. Останнє передбачає інвентаризацію робочих місць, виявлення кількості тих, хто працює на кожній операції, що забезпечує реалізацію кінцевої мети (створення продукції, надання послуг). Аналіз і дальші розрахунки проводяться за категоріями працівників (робітники, керівники, спеціалісти, службовці), а для кожної з них — за професіями, спеціальностями, розрядами. Щодо працівників розумової праці, то в цьому разі мож-

на використати систему інвентаризації трудових навичок або спеціальностей, тобто реєстрацію професійних навичок службовців із зазначенням кількості працівників, які володіють ними.

Розрахунки чисельності спираються не лише на кількісну та якісну оцінку самих трудових ресурсів, а й на можливий рівень їхнього використання та на аналіз факторів, які впливають на цей рівень, — технічних, організаційних, соціально-економічних.

Об'єктами аналізу в такому разі стають:

— номенклатура продукції, що виготовляється, та послуг, що надаються;

— утрати робочого часу та причини таких;

— характер та порівняльний рівень технологічних процесів і устаткування;

— прогресивність та відповідність сучасним вимогам організації праці та виробництва;

— рівень мотивації трудової діяльності;

— норми обслуговування та виробітку, рівень фактичного виконання норм тощо.

Визначення планової чисельності персоналу залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування. Зокрема:

1) розрахунки за обсягом будуть різними для підприємств масового та серійного виробництва у порівнянні з підприємствами одиничного й дослідного виробництва;

2) підприємство, яке докорінно диверсифікує свою діяльність, натрапить на значно більші проблеми в розрахунках ніж підприємство, що тільки збільшує обсяги виробництва чи надання послуг;

3) підприємству, виробництво на якому має ритмічний характер протягом усього року, незнані проблеми виробництва сезонного характеру, у тім числі щодо розрахунків чисельності персоналу.

За умови значних організаційних змін (наприклад створення нового підприємства) оцінка майбутніх потреб у трудових ресурсах є досить складним завданням. У цьому разі використовують типові структури, моделі, аналоги.

За визначення чисельності на перспективний період необхідно враховувати фактори зовнішнього середовища, а саме:

• ринкову кон'юнктуру, зв'язану з тим чи тим видом діяльності;

• циклічність розвитку економіки, передбачення можливого загального економічного спаду;

• регіональні особливості ринку праці (переміщення виробничих потужностей в регіони з нижчою вартістю праці);

• державні (урядові) програми, замовлення, контракти (згідно з останніми підприємство зобов'язане створювати нові робочі місця);

• юридичні аспекти (закони, договори з профспілками і т. ін.), що регулюють трудові відносини, захищають інтереси окремих категорій населення та працівників;

• можливості використання тимчасового наймання працівників, надомної праці.

Техніка розрахунків планової чисельності окремих категорій працівників визначається конкретною специфікою їхньої професійної діяльності та галузевими особливостями функціонування того чи того підприємства.

Але в будь-якому разі вона має базуватись на врахуванні можливої економії затрат праці за факторами.

Розглянемо систему необхідних (основних) розрахунків на прикладі промислового підприємства.

Передовсім для виявлення *загальної (здогадної) чисельності* промислово-виробничого персоналу на плановий період використовується *метод коректування базової чисельності:*

$$Ч_{пл} = \frac{Ч_б \cdot \Delta V}{100} \pm \Delta Ч, \qquad (4.1)$$

де $Ч_{пл}$ — чисельність промислово-виробничого персоналу, що необхідна для забезпечення планового обсягу виробництва, осіб;

$Ч_б$ — базова (очікувана) чисельність, осіб;

ΔV — плановий темп зростання обсягу виробництва продукції, %;

$\Delta Ч$ — сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливого зростання продуктивності праці, осіб.

Точнішим є *метод розрахунку планової чисельності на підставі повної трудомісткості виготовлення продукції:*

$$Ч_{пл} = \frac{\sum_t}{Т_{рп} \cdot К_{вн}}, \qquad (4.2)$$

де Σ_t — повна трудомісткість виробничої програми планового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-годин;

$Т_{рп}$ — розрахунковий ефективний фонд часу одного працівника, годин (табл. 4.2);

$К_{вн}$ — очікуваний коефіцієнт виконання норм.

Чисельність робітників, що зайняті на роботах, які нормуються ($Ч_{пл}^{рп}$), розраховується за формулою

$$Ч_{пл}^{рп} = \frac{\sum_{i=1}^{n} t_i \cdot m_i}{Т_{рп} \cdot К_{вн}}, \qquad (4.3)$$

де t_i — планова трудомісткість одиниці i-го виду-виробу, нормо-годин;

m_i — кількість виробів i-го виду, одиниць;

n — кількість видів виготовлюваних одиниць.

Таблиця 4.2

РОЗРАХУНОК БАЛАНСУ РОБОЧОГО ЧАСУ СЕРЕДНЬООБЛІКОВОГО ПРАЦІВНИКА (дані умовні)

Показники	Очікувані результати	
	поточного року	розрахункового року
Кількість календарних днів	365	365
Вихідні та святкові дні	110	109
Номінальний фонд робочого часу, днів	255	256
Невиходи на роботу, днів	38	36
з них:		
відпустки	21	23
захворювання	10	9
невиходи, що дозволяються законом	2	2
з дозволу адміністрації	1	1
прогули	2	1
цілодобові простої	1	—
страйки	1	—
Явочний робочий час, днів	217	220
Середня тривалість робочого дня, годин	7,95	7,90
Внутрішньозмінні втрати робочого часу та простої, годин	0,45	0,30
Кількість робочих годин	7,50	7,60
Ефективний фонд часу за рік, годин	1627,5	1672

Чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах ($Ч^{ос}_{пл}$), — контроль технологічного процесу, управління апаратами, машинами та іншим устаткуванням, розраховується за нормами обслуговування, а саме:

$$Ч^{ос}_{пл} = \frac{m_о \cdot П_{зм} \cdot K_{го}}{Н_{об}}, \quad (4.4)$$

де $m_о$ — кількість об'єктів, що обслуговуються (агрегатів і т. ін.);

$П_{зм}$ — кількість змін роботи на добу;

$K_{го}$ — коефіцієнт переводу явочної чисельності в облікову, який розраховується за формулою $K_{го} = \frac{100}{(100 - f)}$, де f — плановий процент невиходів робітників на роботу;

$Н_{об}$ — норма обслуговування одного агрегату (машини) — кількість об'єктів на одного робітника.

Чисельність робітників (в основному допоміжних), для яких неможливо встановити норми обслуговування та розрахувати трудомісткість робіт ($Ч^{д}_{пл}$), визначається за формулою

$$Ч^{д}_{пл} = П_{рм} \cdot П_{зм} \cdot K_{го}, \quad (4.5)$$

де $П_{рм}$ — кількість робочих місць.

Чисельність працівників управління спеціалістів, службовців розраховується за кожною функцією методом прямого нормування, якщо дані щодо трудомісткості є достатньо вірогідними.

За браком інформації або надмірною трудомісткістю розрахунків можна пропонувати метод нормування чисельності цих категорій персоналу з використанням кореляційної залежності типу

$$Ч^{с}_{пл} = a_0 x_1^{U_1} \cdot x_2^{U_2} \ldots\ldots x_n^{U_n}, \quad (4.6)$$

або

$$Ч^{с}_{пл} = a_0 + a_0 \cdot x_1 + a_2 \cdot x_2 + \ldots\ldots + a_n \cdot X_n, \quad (4.7)$$

де $Ч^{с}_{пл}$ — нормативна (планова) чисельність працівників управління за конкретною функцією;

$x_1 x_2 \ldots x_n$ — значущість факторів, що визначають чисельність працівників за даною функцією;

$U_1 U_2 \ldots U_n$ — показники ступеня за чисельного значення факторів;

a_0 — постійний коефіцієнт рівняння нормативної залежності;

$a_1 a_2 \ldots a_n$ — коефіцієнти регресії (показники ступеня або коефі-

цієнти), що визначають міру впливу кожного фактора на чисельність працівників.

За встановлення чисельності управлінського персоналу керуються типовими штатними розкладами (схемами, моделями), виробленими наукою управління та практикою у тій чи тій сфері діяльності.

Додаткова потреба персоналу на перспективний (плановий) період заявляється на підставі порівняння його фактичної наявності та потреби на плановий період за окремими професіями та кваліфікаціями.

Вона розраховується як очікуваний приріст з урахуванням компенсації зменшення (вихід на пенсію, призов до армії та ін.), заміни практиків спеціалістами тощо.

4.3. КАДРОВА ПОЛІТИКА Й СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Сучасна кадрова політика підприємства

Сучасна кадрова політика підприємства (фірми, корпорації) має бути спрямована на ринкові умови господарювання. *Головна її мета* полягає в забезпеченні нині і в майбутньому кожного робочого місця, кожної посади персоналом відповідних професій та спеціальностей і належної кваліфікації.

Досягнення кінцевої мети кадрової політики суб'єктом господарювання має передбачати виконання таких основних функцій:

- розробка і корекція стратегії формування та використання трудового потенціалу відповідно до змін в умовах господарювання;
- набір і формування необхідних категорій персоналу (відбір, професійна орієнтація, наймання, адаптація);
- підготовка персоналу до відповідної професійної діяльності (виробничо-технічне учнівство, загальна професійна підготовка, підвищення кваліфікації, просування на службі);
- оцінка персоналу (контроль відповідності персоналу конкретним потребам виробництва чи іншої сфери діяльності, аналіз ділових якостей працівників, висунення на певну посаду, службове переміщення);
- мотивація дотримання належного режиму трудової діяльності та високої продуктивності праці;
- постійний моніторинг безпеки праці (виробничо-господарської діяльності);
- забезпечення соціальної захищеності персоналу підприємства (фірми, корпорації);
- реалізація постійних контактів між керівництвом (керівниками всіх рівнів) і представниками трудових колективів (профспілками).

Ці та деякі інші функції реалізуються службами персоналу (відділами кадрів) у тісній співпраці як з генеральною дирекцією (наприклад питання загальної стратегії або висування на посади), так і з відповідними структурними підрозділами підприємства, які так чи так беруть участь у розробці та реалізації кадрової політики.

Система управління персоналом на підприємстві

Результативність (ефективність) господарювання на підприємстві великою (якщо не вирішальною) мірою залежить від якості чинної системи управління персоналом. Під системою управління розуміють багатовекторну діяльність відповідних відділів (служб) підприємства, галузевих органів та органів центральної виконавчої влади; вона охоплює низку функціональних підсистем, перелік яких з короткою змістовою характеристикою наведено на рис. 4.2.

Найбільший успіх господарювання (діяльності) досягається тоді, коли всі функціональні підсистеми управління персоналом узгоджені в часі та просторі й застосовуються одночасно.

Практичне застосування належної системи управління персоналом має спиратись на сучасну концепцію та відповідну стратегію менеджменту. Одним з важливих етапів реалізації вибраної системи управління персоналом є практичне здійснення набору необхідних фірмі категорій працівників.

Обсяг робіт щодо набору персоналу залежить передовсім від різниці між наявною чисельністю та майбутніми потребами. Розрізняють зовнішні та внутрішні джерела набору. До зовнішніх належать ті, що забезпечують поповнення персоналу через:

— державні бюро з працевлаштування, регіональні біржі праці;

— комерційні (у тім числі міжнародні) підприємства та організації з працевлаштування;

— систему контрактів підприємств з вищими, середніми спеціальними та професійно-технічними навчальними закладами;

— об'яви в пресі, на радіо, телебаченні, у розклеюваних афішах тощо.

Варто зазначити, що емпіричний підхід до набору персоналу, який значною мірою властивий використанню названих джерел наймання, може стати причиною великих помилок, а також даремних витрат часу та грошей. Ось чому підприємства все частіше використовують внутрішні джерела набору, а саме:

— підготовку робітників через учнівство на підприємстві;

— просування по службі своїх працівників (можливо з перепідготовкою), що потребує менших витрат, створює ліпший моральний клімат на підприємстві;

— пряме звертання до своїх працівників з проханням рекомендувати на роботу їхніх друзів та знайомих;

— регулярне інформування всього колективу працівників про наявні вакансії тощо.



Рис. 4.2. Функціональні підсистеми управління персоналом на підприємстві (в організації).

Недоліком такого підходу є фактичне обмеження припливу нових людей з можливими нестандартними поглядами на процес управління певною сферою діяльності, які могли б бути дуже корисними.

Співвідношення окремих форм набору залежить передовсім від специфіки конкретної категорії персоналу, а також від взаємодії держави та підприємств у галузі підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів. Важливість такої взаємодії випливає з того, що вона забезпечує ефективне вирішення не тільки суто практичного завдання — забезпечення сучасного виробництва кваліфікованою робочою силою, а й сприяє більшій зайнятості працездатного населення, пом'якшує зумовлене безробіттям соціальне напруження в суспільстві.

4.4. ОЦІНКА ПЕРСОНАЛУ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ

Загальна характеристика процесу оцінки персоналу

Під *оцінкою персоналу* звичайно розуміють цілеспрямоване порівняння певних характеристик (професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, результатів праці) працівників з відповідними параметрами, вимогами, еталонами.

У практиці господарювання застосовуються зовнішня оцінка та самооцінка. *Зовнішньою* вважають оцінку діяльності працівника керівником (керівниками) фірми, трудовим колективом, безпосередніми споживачами продуктів праці. *Самооцінка* здійснюється самим працівником і базується на власному уявленні про цілі життя та трудової діяльності, допустимих і заборонених способах їхнього досягнення, про необхідні моральні якості (сумлінність, чесність, відданість ділу тощо).

Зазвичай оцінка персоналу виконує орієнтуючу й стимулюючу функції. *Орієнтуюча функція* полягає в тім, що кожний працівник за допомогою громадської оцінки та самооцінки усвідомлює свою поведінку, одержує можливість визначати напрями і способи дальшої діяльності. *Стимулююча функція* виявляється в тім, що вона, породжуючи в працівника переживання успіху чи невдачі і підтверджуючи правильність або помилковість поведінки, спонукає його до діяльності в позитивному напрямку.

Оцінка персоналу має базуватися на загальновизнаних принципах, а саме: об'єктивності; усебічності; обов'язковості; систематичності (постійності). Дотримання цих принципів дає змогу використати оцінку персоналу для:

а) підбору й розстановки нових працівників;

б) прогнозування просування працівників по службі;

в) раціоналізації прийомів і методів роботи (управлінських процедур);

г) побудови ефективної системи мотивації праці;

д) оцінки ефективності діяльності окремих працівників і трудових колективів.

Конкретний зміст, застосовувані методи й типову процедуру оцінювання персоналу показано на рис. 4.3.



Рис. 4.3. Складові процесу оцінки персоналу.

Комплексна оцінка персоналу

Дуже широко застосовується на практиці *комплексна оцінка персоналу за бальною системою.* Головна ідея такої оцінки персоналу — кількісно виміряти за допомогою балів найбільш істотні характеристики як самого працівника, так і виконуваної ним роботи.

Для характеристики працівника комплексно оцінюють:

• професійно-кваліфікаційний рівень — $П_{пкр}$;

• ділові якості — $П_{дя}$;

• складність роботи (виконуваних функцій) — $П_{ср(ф)}$;

• конкретно досягнутий результат — $П_{др}$.

Комплексна оцінка конкретного працівника ($К_{оп}$) здійснюється за формулою

$$К_{оп} = 0{,}5 \cdot П_{пкр} \cdot П_{дя} + П_{ср(ф)} \cdot П_{др}, \qquad (4.8)$$

де 0,5 — емпірично визначений коефіцієнт, уведений у формулу для посилення значущості оцінки складності та результативності праці.

Таблиця 4.3

ГРУПИ ПЕРСОНАЛУ ЗА ОСВІТОЮ ТА ЇХНЯ ОЦІНКА

Група персоналу	Оцінка в балах
• Із загальною середньою освітою (повною чи неповною)	0,10
• Після закінчення спеціального професійно-технічного училища	0,15
• Із середньою спеціальною освітою	0,25
• З вищою та незакінченою вищою освітою	0,40
• З двома вищими освітами, що відповідають профілю роботи, або з науковим ступенем	0,50

Таблиця 4.4

ОЦІНКА СТАЖУ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ФІРМИ

Стаж роботи	Оцінка в балах
• До 15 років — за кожний рік	0,01
• 15 і більше років	0,15

Таблиця 4.5

ОЦІНКА АКТИВНОСТІ УЧАСТІ ПРАЦІВНИКІВ У СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ МАЙСТЕРНОСТІ

Форма підвищення майстерності	Оцінка в балах
⊙ Короткотермінові курси, стажування на підприємстві, курси цільового призначення	0,05
⊙ Одержання другої професії (спеціальності), підтверджене свідоцтвом	0,10
⊙ Курси підвищення кваліфікації (один раз на 4 роки) з одержанням свідоцтва про закінчення курсів або навчання в технікумі (іншому середньому спеціальному закладі)	0,15
⊙ Навчання у вищому навчальному закладі	0,20

Професійно-кваліфікаційний рівень працівника визначається за загальним для всіх категорій персоналу набором об'єктивних ознак — освіта, стаж роботи за спеціальністю, активність набуття професії і підвищення професійної майстерності. Кожна з цих ознак оцінюється певною кількістю балів (табл. 4.3, 4.4, 4.5). Інші елементи оцінки, які характеризують ділові якості, складність і результати праці робітників, спеціалістів і керівників, дещо відрізняються за змістом і питомою значущістю ознак.

Розрахунковий коефіцієнт професійно-кваліфікаційного рівня визначають за допомогою формули

$$П_{пкр} = (О + СР + А)/0{,}85, \qquad (4.9)$$

де О — оцінка освіти;

СР — оцінка стажу роботи;

А — активність участі в системі підвищення професійної майстерності;

0,85 — максимальна балова оцінка (за табл. 4.3 — 4.5 → 0,50 + 0,15 + 0,20).

Специфічні складові оцінки робітників

Оцінка ділових якостей робітників здійснюється за найбільш універсальними ознаками, які істотно впливають на морально-психологічний клімат у колективі та індивідуальну продуктивність праці. Перелік можливих ознак для оцінки ділових якостей робітників наведено в табл. 4.6. Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні вияву та оцінюється в балах: низький — 0,5; середній — 1,0; вищий за середній — 2,0; високий — 3,0. Оцінка від 0,5 до 3 балів дається робітникові за кожну ознаку з урахуванням її питомої значущості. Оцінка всієї сукупності ділових якостей проводиться додаванням оцінок рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості.

Важливою є *оцінка складності виконуваних робітником функцій*. Вона здійснюється за ознаками, урахованими в тарифно-кваліфікаційному довіднику та відображеними в тарифному розряді. Окрім цього, беруться до уваги й ознаки, що їх не включено до згаданого довідника, але які впливають на складність праці робітників (різноманітність робіт, керівництво ланкою чи бригадою, додаткова відповідальність у технологічному процесі, робота із самоконтролем).

Пропонований перелік ознак для оцінки складності виконуваних робітником функцій, питому їхню значущість і оцінку рівнів ознак у балах наведено у табл. 4.7. Коефіцієнт складності виконуваних функцій визначається діленням суми оцінок за кожною ознакою з урахуванням питомої значущості на постійну величину 8,3 (максимальну оцінку в балах за всіма ознаками складності функцій робітників).

Таблиця 4.6

ОЦІНКА ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ДІЛОВІ ЯКОСТІ РОБІТНИКІВ

Ознака	Питома значущість у частках одиниці	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості, балів			
		1	2	3	4
		(0,5)	(1,0)	(2,0)	(3,0)
• Професійна компетентність	0,17	0,08	0,17	0,34	0,51
• Винахідливість та ініціативність у роботі	0,15	0,08	0,15	0,30	0,45
• Добра організація роботи (без нагадувань і примусу)	0,14	0,07	0,14	0,28	0,42
• Розвинуте почуття відповідальності	0,13	0,06	0,13	0,26	0,39
• Добра контактність та вміння ефективно працювати	0,15	0,08	0,15	0,30	0,45
• Схильність до нових ідей і неординарних рішень	0,15	0,08	0,15	0,30	0,45
• Емоційна витримка	0,11	0,05	0,11	0,22	0,33

Таблиця 4.7

ОЦІНКА ОЗНАК, ЩО ВИЗНАЧАЮТЬ СКЛАДНІСТЬ ВИКОНУВАНИХ РОБІТНИКАМИ ФУНКЦІЙ

Ознака	Питома значущість	Оцінка рівня ознак, балів					
		1	2	3	4	5	6
❒ Характер робіт, що їх відображено в тарифно-кваліфікаційному довіднику	0,50	0,50	1,0	1,5	2,0	2,5	3,0
❒ Різноманітність робіт	0,15	0,15	0,30	0,45	—	—	—
❒ Керівництво ланкою (бригадою)	0,20	0,20	0,40	0,60	0,80	—	—
❒ Додаткова відповідальність у технологічному процесі й робота із самоконтролем	0,15	0,15	0,30	—	—	—	—

Оцінка результатів праці робітників має враховувати кількісні та якісні параметри виконаних робіт, а також їхню ритмічність. Ознаки, що характеризують результати праці робітників, та оцінки їхніх рівнів з урахуванням питомої значущості визначені в табл. 4.8.

Таблиця 4.8

ОЦІНКИ ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ РЕЗУЛЬТАТИ ПРАЦІ РОБІТНИКІВ

Ознака	Питома значущість ознаки, частка одиниці	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості, балів		
		1	2	3
• Обсяг виконуваних робіт	0,4	0,4	0,8	1,2
• Якість виконуваних робіт	0,4	0,4	0,8	1,2
• Ритмічність	0,2	0,2	0,4	0,6

Особливості комплексної оцінки керівників і спеціалістів

Комплексна оцінка керівників і спеціалістів фірми (підприємства, організації) має охоплювати оцінку їхніх ділових якостей, складності виконуваних функцій та результатів праці.

Для оцінки ділових якостей керівників і спеціалістів попередньо визначається певна сукупність ознак. Зокрема для спеціалістів можна користуватись такими ознаками: 1) компетентність; 2) здатність чітко планувати та організовувати свою роботу; 3) відповідальність за доручену справу; 4) самостійність та ініціативність; 5) спроможність оволодіти новими напрямками та методами й використовувати їх у роботі; 6) працездатність; 7) комунікабельність. Набір ознак для оцінки ділових якостей керівників має бути дещо іншим, оскільки повинен враховувати їхню спроможність як організаторів і вихователів.

Кожна ознака ділових якостей має чотири рівні (ступені) прояву та оцінюється в балах: низький — 1, середній — 2, вище за середній — 3, високий — 4. Оцінка всієї сукупності ділових якостей здійснюється підсумовуванням оцінок ознак з урахуванням їхньої питомої значущості. Оцінки в балах ознак, що характеризують ділові якості спеціалістів і керівників, наведено в табл.4.9 і 4.10.

Для оцінки складності функцій керівників і спеціалістів треба використати ті загальні ознаки, які дають змогу найповніше охопити всі аспекти змісту робіт з урахуванням характеру та особливостей того чи того виду діяльності.

До такого (з виокремленням рівнів оцінки за групами виконуваних робіт), як правило, включають:

Таблиця 4.9

ОЦІНКИ ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ДІЛОВІ ЯКОСТІ СПЕЦІАЛІСТІВ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СЛУЖБ

Ознака	Питома значущість, частка одиниці	Оцінка рівнів ознак, балів			
		1	2	3	4
• Компетентність	0,26	0,26	0,52	0,78	1,04
• Здатність чітко планувати та організовувати свою роботу	0,13	0,13	0,26	0,39	0,52
• Відповідальність за доручену справу	0,14	0,14	0,28	0,42	0,56
• Самостійність та ініціативність	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48
• Спроможність оволодіти новими напрямками та методами й використовувати їх у роботі	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48
• Працездатність	0,13	0,13	0,26	0,39	0,52
• Комунікабельність	0,10	0,10	0,20	0,30	0,40

• *характер робіт, що визначають зміст праці (технологічну складність трудового процесу).* Установлено кількість рівнів оцінки груп робіт, які мають характер:

а) інформаційно-технічний → 1–3-й рівні;

б) аналітико-конструктивний → 4–6-й рівні;

в) організаційно-адміністративний → 7–10-й рівні;

• *різноманітність і комплексність робіт.* За цією ознакою вирізняються роботи:

а) прості, часто повторювані, що потребують стереотипного виконання → 1–2-й рівні;

б) складніші, що проводяться в масштабі підрозділу → 3–5-й рівні;

в) комплексні, зв'язані з великою різноманітністю завдань, які потребують складної аналітичної діяльності в процесі прийняття рішень → 6–8-й рівні;

• *самостійність виконання робіт.* За даною ознакою виокремлюються роботи, які виконуються:

а) під безпосереднім керівництвом → 1–3-й рівні;

б) під оперативним і загальним керівництвом → 4–6-й рівні;

в) самостійно → 7–8-й рівні;

• *масштаб і складність керівництва.* У межах цієї ознаки виділено чотири групи робіт:

а) керівництво підрозділами, що входять до складу відділу → 1–2-й рівні;

Таблиця 4.10

ОЦІНКИ ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ ДІЛОВІ ЯКОСТІ КЕРІВНИКІВ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СЛУЖБ

Ознака	Питома значущість, частка одиниці	Оцінка рівнів ознак, балів			
		1	2	3	4
• Компетентність	0,18	0,18	0,36	0,54	0,72
• Спроможність організувати працю підлеглих	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48
• Творча ініціатива стосовно впровадження інновацій	0,13	0,13	0,26	0,39	0,52
• Здатність виховувати ділові якості у підлеглих	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48
• Спроможність швидко й самостійно приймати обгрунтовані рішення	0,14	0,14	0,28	0,42	0,56
• Уміле поєднання в роботі інтересів колективу й підприємства в цілому	0,13	0,13	0,26	0,39	0,52
• Зібраність і пунктуальність	0,06	0,06	0,12	0,18	0,24
• Комунікабельність	0,12	0,12	0,24	0,36	0,48

б) керівництво самостійними структурними підрозділами → 3–5-й рівні;

в) керівництво кількома підрозділами → 6-й рівень;

г) комплексне керівництво підприємством → 7-й рівень;

• *відповідальність*. За цією ознакою розмежовується характер відповідальності:

а) матеріальна (за збереження ресурсів) → 1–4-й рівні;

б) моральна (за керівництво в небезпечних умовах)→ 5–7-й рівні.

Оцінки в балах ознак, що характеризують складність функцій керівників і спеціалістів, наведено в табл. 4.11. Загальна оцінка складності функцій цих категорій персоналу визначається діленням суми оцінок за кожною ознакою з урахуванням їхньої питомої значущості на постійну величину 8,3, яка відповідає сумі максимальних оцінок за всіма ознаками складності.

Таблиця 4.11

ОЦІНКА ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ СКЛАДНІСТЬ ФУНКЦІЙ КЕРІВНИКІВ, СПЕЦІАЛІСТІВ І СЛУЖБОВЦІВ ПІДПРИЄМСТВ

Ознака складності виконуваних функцій	Питома значущість, частка одиниці	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості, балів									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Характер робіт, що характеризують зміст праці	0,30	0,30	0,60	0,90	1,20	1,50	1,80	2,10	2,40	2,70	3,0
Різноманітність і комплексність робіт	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75	0,90	1,05	1,20	x	x
Самостійність виконання робіт	0,25	0,25	0,50	0,75	1,0	1,25	1,50	1,75	2,0	x	x
Масштаб і складність керівництва	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75	0,90	1,5	x	x	x
Матеріальна й моральна відповідальність	0,15	0,15	0,30	0,45	0,60	0,75	0,90	1,05	x	x	x

Важливою *складовою оцінювання персоналу є оцінка результатів праці керівників і спеціалістів.* У процесі такого оцінювання мають ураховуватися особливості роботи лінійних керівників основного та допоміжного виробництв, а також керівників функціональних підрозділів підприємства.

Оцінка результатів праці *лінійних керівників* здійснюється за допомогою показників, що характеризують кількість та якість виконаних робіт, ритмічність роботи, ритмічність роботи закріплених підрозділів. Результати праці *керівників функціональних підрозділів* оцінюються за конкретними показниками, що всебічно відображають специфіку діяльності кожного такого підрозділу (служби). Наприклад, для відділу головного механіка такими показниками можуть бути: а) виконання плану-графіка планово-запобіжного ремонту устаткування; б) скорочення строків простою устаткування в ремонті та міжремонтному обслуговуванні; в) брак претензій щодо якості ремонту й технічного стану парку виробничого устаткування.

Для оцінювання результатів праці керівників і спеціалістів застосовуються ті самі чотири рівні оцінки, що й для робітників. Конкретні ознаки, що характеризують результати праці керівників і спеціалістів функціональних служб підприємства з оцінкою їхнього рівня, наведено в табл. 4.12.

Таблиця 4.12

ОЦІНКА ОЗНАК, ЩО ХАРАКТЕРИЗУЮТЬ РЕЗУЛЬТАТИ ПРАЦІ КЕРІВНИКІВ І СПЕЦІАЛІСТІВ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СЛУЖБ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)

Категорії персоналу й назва ознак результатів праці	Питома значущість, частка одиниці	Оцінка рівнів ознак з урахуванням їхньої питомої значущості, балів			
		1	2	3	4
Керівники:					
• кількість виконаних планових і позапланових робіт	0,45	0,45	0,90	1,35	1,80
• якість результатів праці	0,55	0,55	1,10	1,65	2,20
Спеціалісти:					
• кількість виконаних планових і позапланових робіт	0,31	0,31	0,62	0,93	1,24
• якість виконаних робіт	0,39	0,39	0,78	1,17	1,56
• дотримання строків виконання робіт (завдань)	0,30	0,30	0,60	0,90	1,20

4.5. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ФІРМИ

Дальше вдосконалення системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах (в організаціях) має спиратися на накопичений зарубіжний досвід. Ідеться передовсім про узагальнення й запозичення керівниками підприємств та організацій зарубіжного прогресивного досвіду стосовно державного фінансування і стимулювання внутрішньофірмової підготовки кадрів, використання сучасних систем оцінювання персоналу, формування й застосування системи матеріального заохочення різних категорій працівників до високоефективної трудової діяльності, а також залучення значної частини персоналу до управління виробництвом (справами фірми).

У країнах з розвинутою ринковою економікою держава, беручи на себе основний фінансовий тягар підготовки та перепідготовки кадрів, створює єдиний механізм забезпечення зайнятості через взаємодію держави та підприємств. Цей механізм включає стиму-

лювання з боку держави освітянської активності самих підприємств, кооперацію останніх з навчальними закладами, а також акумулювання та перерозподіл коштів підприємств з метою підготовки й перепідготовки робочої сили. Взаємодія держави і підприємств передбачає використання різного інструментарію: фінансування, податкової політики, регулювання соціального страхування та забезпечення, створення інформаційної та правової інфраструктури.

Щодо початкової професійної підготовки молоді, то *державні органи передовсім стимулюють активність підприємства за допомогою прямого фінансування внутріфірмових систем навчання.* Так, наприклад, за наймання та навчання молоді 16—18 років, яка ще не має повної середньої освіти, державні органи Великобританії, Італії, Швеції покривають до 80% витрат підприємств.

Об'єктом прямого фінансування державними органами Німеччини, Франції, Італії, Швеції стала так звана альтернативна форма підготовки кадрів, що охоплює молодь до 25 років. Ідеться про поєднання процесу теоретичної підготовки в навчальному закладі з трудовою діяльністю за умов часткової зайнятості. Відтак забезпечується відповідність зайнятості учня здобутій на даний момент кваліфікації. Необхідною умовою такої форми навчання є наявність спеціальної програми, що забезпечує координацію підготовки у двох різних системах. Активний контроль підприємств за навчальним процесом зумовлює постійне коригування програм теоретичного навчання.

Методи прямого фінансування доповнюються непрямим стимулюванням внутріфірмової підготовки з боку держави через диференціювання податкової політики. Цей інструмент особливо активно використовується у США, де кошти, що спрямовуються на підготовку молодих працівників, повністю звільняються від оподаткування (за умови акредитування місцевими органами влади, тобто гарантування відповідності підготовки встановленим стандартам).

У західноєвропейських країнах одним з джерел коштів державних органів на професійну підготовку є грошові відрахування самих підприємств. Так, у Франції існує порядок, за яким кожне підприємство з чисельністю зайнятих понад 10 осіб зобов'язане відраховувати на цілі підготовки та підвищення кваліфікації працівників не менше 1% фонду заробітної плати.

Необхідність постійної перепідготовки персоналу висунула практично в усіх країнах з ринковою економікою вимогу створення системи спеціальних підрозділів фірм. Це навчальні центри та курси, відділи кадрової політики тощо. Систему професійної підготовки робітників мають 80% підприємств Японії. Витрати американських компаній на перепідготовку та підвищення кваліфікації персоналу становлять до 5% прибутку, не враховуючи державних дотацій.

В економічно розвинутих країнах велика увага приділяється осучасненню систем оцінки різних категорій персоналу. Передовсім значно збільшується застосування самооцінки персоналу. За результатами досліджень, проведених американською корпорацією «Дженерал електрик», близько 90% керівників і 86% підлеглих самооцінку персоналу вважають обов'язковою складовою системи оцінки в цілому.

Досить ефективним методом оцінки керівників і спеціалістів є оцінка за досягненням поставлених цілей. Оцінка за цілями включає, як правило, такі етапи: 1) визначення кількох ключових функцій працівників; 2) конкретизація кожної функції встановленням певних економічних показників (обсяг робіт, якість, витрати, прибуток тощо); 3) визначення конкретних показників для оцінки результатів діяльності; 4) порівняння досягнутих результатів із заздалегідь встановленими «стандартами виконання» і визначення оцінного бала; 5) розрахунок середньої оцінки, що відображає рівень досягнення поставлених цілей. Такий метод оцінки діяльності працівників застосовує, наприклад, американський банк «Чейз Манхеттен».

Чи не найбільшої уваги заслуговує зарубіжний досвід формування та застосування багатоаспектної системи матеріального заохочення персоналу. Її ключовими елементами є: використання тарифної системи; застосування прогресивних форм оплати праці; поширення оригінальних систем преміювання і стимулювання нововведень; вища оплата розумової праці; істотна індивідуалізація заробітної плати.

Повсюдно використовується тарифна система в різноманітних її модифікаціях як інструмент диференціації оплати праці залежно від складності, умов і важливості роботи. У країнах з розвинутою ринковою економікою переважно застосовуються єдині тарифні сітки для робітників, спеціалістів і службовців. Кожна галузь економіки, як правило, формує власні тарифні сітки, які, у свою чергу, модифікуються на рівні фірм. Наприклад, на італійській фірмі «Оліветті» використовується 20-розрядна тарифна сітка, а в американській автомобільній корпорації «Форд моторс» — 23-розрядна. В японських фірмах традиційно основна ставка визначається з урахуванням віку й стажу роботи, а так звана трудова ставка — залежно від кваліфікації та результативності праці.

У зарубіжних підприємствах (організаціях) здебільшого запроваджено почасову оплату праці робітників. Це зумовлено тим, що нині пріоритетного значення набуває не кількість, а якість товарів. У 90-х роках XX сторіччя проста почасова й почасова з колективним та індивідуальним преміюванням системи за охопленням робітників становили (у відсотках): у Бельгії — 92,6; Німеччині — 86,7; Італії — 88,4; Нідерландах — 94,8; Франції — 93,5.

У багатьох зарубіжних країнах поширено цілком оригінальні системи преміювання. Зокрема, в американських фірмах уже тривалий час застосовуються дві системи, названі за прізвищами їхніх авторів, — системи Скенлона й Ракера. Перша з них базується на розподілі (у пропорції 1 : 3) економії витрат на заробітну плату між

компанією і робітниками, а друга — на формуванні преміального фонду залежно від збільшення умовно-чистої продукції в розрахунку на один долар заробітної плати. Подекуди широко застосовується система «відкладених премій». Наприклад, на фірмі «Фіат» за створення нової продукції нараховується премія, виплата якої відкладається на фіксований термін (1—2 роки), а на французьких підприємствах за досягнення певного рівня якості та ефективності праці щорічно нараховується премія, яка виплачується лише через п'ять років.

Характерною особливістю сучасних систем стимулювання на Заході є величезне поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Так, більшість західноєвропейських фірм формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір узалежнюється від приросту обсягу продажу нової продукції, її частки в загальному обсязі виробництва.

У зарубіжних країнах, як правило, розумова праця оплачується вище, ніж фізична. За даними спеціальних досліджень заробітна плата працівників розумової праці у середньому перевищує заробіток робітників: у Німеччині — на 20%; Італії і Данії — на 22%; Люксембурзі — на 44%; Франції і Бельгії — на 61%. Середньотижнева заробітна плата американських інженерів майже у 2 рази більша за середню плату робітників.

У всіх країнах з розвинутою ринковою економікою спостерігається стала тенденція до індивідуалізації заробітної плати на підставі оцінки конкретних заслуг працівника. Механізм індивідуалізації заробітної плати включає як диференціацію умов найманя, так і регулярну оцінку заслуг персоналу безпосередньо в процесі трудової діяльності. Наприклад, в США оцінюють особисті заслуги керівників і спеціалістів 80% компаній, а робітників — приблизно 50%. У Франції індивідуалізована заробітна плата становить 3/4 її приросту в керівників і спеціалістів, 2/3 — у майстрів і майже 1/2 — у робітників.

Зарубіжний досвід підтверджує виняткову корисність залучення працівників до управління виробництвом (діяльністю). В американських фірмах, наприклад, застосовуються чотири форми залучення персоналу до управління: 1) участь працівників в управлінні працею та якістю продукції на рівні виробничого цеху чи іншого такого ж підрозділу; 2) створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів; 3) запровадження системи участі персоналу в одержаному прибутку; 4) участь представників найманої праці в роботі рад директорів корпорацій. Зокрема, майже 25% американських фірм з кількістю працівників понад 500 осіб мають в організаційній структурі управління ради робітників чи спільні комітети робітників та адміністрації.

Своєрідною є система участі трудящих в управлінні виробництвом, що склалася в Німеччині. Вона включає: спільну участь у наглядових радах фірм представників капіталу й найманої праці; існування «робітника-директора»; виробничі ради на підприємствах, які складаються з робітників. Останні створюються на підприємствах, що мають не менше 5 постійних найманих працівників з правом голосу (вік — понад 18 років, стаж роботи — не менше 6 місяців). При цьому роботодавці зобов'язані надавати найманим працівникам і раді підприємства відповідну інформацію, приймати від них запити та пропозиції, вивчати й ураховувати думку ради підприємства з питань соціально-економічного розвитку останнього.

Характерною особливістю сучасного виробництва за кордоном треба вважати перехід до різноманітних колективних (групових) форм організації праці, включаючи спільне виконання окремих завдань (контроль якості, обслуговування виробництва, навчання). З-поміж різних форм групової роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва та вдосконалення трудових відносин, передовсім варто назвати так звані гуртки якості, які, по суті, є неформальною організацією управління виробництвом, що співіснує паралельно з традиційною ієрархічною системою. За оцінкою західних спеціалістів, на кожний долар витрат на розвиток гуртків якості підприємства одержують 4–8 доларів прибутку. Тому невипадково 90% найбільших фірм США використовують гуртки якості з метою підвищення ефективності виробництва, а в Японії функціонує понад один мільйон гуртків якості, які об'єднують майже 11 мільйонів працівників.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Системний аналіз якісного складу персоналу підприємства.
2. Тенденції динаміки структури персоналу підприємств різних галузей промисловості та народного господарства України.
3. Проблеми визначення необхідної кількості управлінського персоналу.
4. Сучасна кадрова політика підприємств та організацій.
5. Формування системи управління персоналом підприємства за сучасних умов господарювання.
6. Формування й функціонування ринку праці за сучасних умов господарювання.
7. Сучасні форми та ефективність підготовки й підвищення кваліфікації управлінського персоналу підприємств.
8. Теорія і практика оцінки різних категорій персоналу як важливий елемент системи управління трудовим колективом.
9. Проблеми регулювання трудових відносин різних категорій персоналу підприємства.
10. Узагальнення зарубіжного досвіду управління персоналом і визначення можливостей його використання на підприємствах України.

Розділ 5 КАПІТАЛ І ВИРОБНИЧІ ФОНДИ

Ключові поняття і терміни: *• капітал; • основний і оборотний капітал; • виробничі фонди; • основні фонди; • фізичне та економічне спрацювання; • техніко-економічне старіння; • амортизація; • фондовіддача; • коефіцієнт змінності роботи устаткування; • оборотні фонди; • виробничі запаси; • незавершене виробництво.*

5.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАПІТАЛУ І ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ

Сутність і види капіталу

Капітал у буквальному розумінні означає головну суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення виробництва (діяльності). Власник капіталу, купуючи на ринку товари — робочу силу й засоби виробництва, — поєднує їх у процесі праці й після реалізації створеної продукції (наданих послуг) одержує більшу вартість, ніж була ним авансована.

Авансований капітал (від франц. avancer — виплачувати наперед) — це грошова сума, яка вкладається власником у певне підприємство (підприємницьку діяльність) з метою одержання зиску (прибутку). Він витрачається на придбання засобів виробництва і наймання робочої сили. Ці дві різноспрямовані частини авансованих грошових коштів у економічній теорії заведено називати відповідно *постійним і змінним капіталом.*

У свою чергу, постійний капітал з урахуванням цілеспрямованого використання й характеру кругообороту розділяється на основний та оборотний.

Основний капітал — це частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці (будівель, споруд, машин, устаткування) та обертається протягом кількох періодів виробництва. Вона переносить свою вартість на готовий продукт частинами.

Вартість основного капіталу відшкодовується виробнику по мірі реалізації готових товарів (продукції, послуг).

Оборотний капітал — це та частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання на ринку предметів праці (сировини, матеріалів, комплектуючих виробів) та оплату праці робочої сили.

За джерелами формування капітал підприємства ділиться на власний і позиковий. *Власний капітал* створюється переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за вирахуванням сплачених податків, відсотків за кредит і дивідендів. Він звичайно включає статутний, пайовий та резервний фонди. *Позиковий (залучений) капітал* формується на тимчасовій основі у вигляді довгострокової або (та) короткострокової позики, яка здійснюється у формі банківського кредиту.

Виробничі фонди підприємства

Виготовлення продукції (виконання робіт, надання послуг) здійснюється в процесі взаємодії праці людини та певних засобів виробництва. Останні за своїм матеріально-речовим складом становлять *виробничі фонди підприємства*, усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні (рис. 5.1).

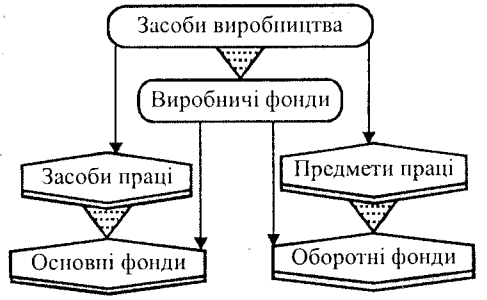


Рис. 5.1. Склад і взаємозв'язок засобів виробництва та виробничих фондів.

Проте засоби виробництва як сукупність засобів і предметів праці не можна ототожнювати з виробничими фондами, що зумовлено двома обставинами. По-перше, елементи засобів виробництва стають виробничими фондами лише з моменту їхнього безпосереднього використання у виробничому процесі. По-друге, виробничі фонди на відміну від засобів виробництва є виключно вартісною економічною категорією. Це означає, що до виробничих фондів відносять не всі елементи засобів виробництва взагалі, а ті з них, які мають вартість.

Складовим частинам виробничих фондів властиві певні характерні ознаки, за якими можна розрізняти основні та оборотні фонди й обґрунтовано тлумачити сутність та значення цих економічних категорій для відтворювальних процесів.

Основні фонди — *це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробниц-тві тривалий час у своїй не-змінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами в міру спрацювання.*

Оборотні фонди — *частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються в кожному виробничому циклі, змінюють або повністю втрачають натуральну форму і переносять всю свою вартість на вартість продукції, що виробляється (на вартість платних послуг).*

Економічна сутність і матеріально-речовий зміст основних та оборотних фондів служать визначальними характеристиками щодо окреслення їхнього значення у здійсненні відтворювальних про-

цесів, функціонуванні та розвитку будь-якого виробництва. Уся сукупність наявних виробничих фондів становить найбільшу за питомою вагою частину (близько 60 відсотків) національного багатства країни. Основні фонди визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку. Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних фондів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи оборотних фондів формують речовинну субстанцію продукції, що виготовляється (сировина, конструкційні матеріали), створюють матеріальні умови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія), збереження і транспортування сировини та готових виробів (різні допоміжні матеріали — мастила, фарби тощо; тара).

5.2. ОЦІНКА, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА СТРУКТУРА ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Вартісна оцінка

Оцінка основних фондів підприємства є грошовим вираженням їхньої вартості. Вона необхідна для правильного визначення загального обсягу основних фондів, їхньої динаміки і структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

У зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим спрацьовуваням засобів праці, постійною зміною умов їхнього відтворення існує кілька видів оцінки основних фондів. Основні фонди підприємства оцінюються: залежно від моменту проведення оцінки — за первіс-ною (початковою) чи відновленою вартістю; залежно від стану ос-новних фондів — за повною або залишковою вартістю.

Первісна вартість основних фондів — це фактична їхня вартість на момент уведення в дію чи придбання. Наприклад, нове виробниче приміщення зараховують на баланс підприємства за кошторисною вартістю його будівництва; первісна вартість будь-якого виробничого устаткування, крім оптової ціни, включає витрати на його транспортування й установку на місці використання.

Відновлена вартість основних фондів — це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами. Зі зміною умов виробництва й цін на ті самі елементи засобів праці між первісною (початковою) та відновленою вартістю основних фондів виникає розбіжність, яка призводить до ускладнення обліку й поточного регулювання процесу відтворення основних фондів, правильного розрахунку певних економічних показників діяльності підприємства. Тому для забезпечення порівнянності вартісної оцінки основних фондів періодично проводиться їхня переоцінка за відновленою вартістю.

Останню переоцінку основних фондів народного господарства України проведено за станом на 1 травня 1992 р.

Повна (первісна й відновлена) вартість основних фондів — це вартість у новому, не зношеному стані. Саме за цією вартістю основні фонди рахуються на балансі підприємства протягом усього періоду їхнього функціонування.

Залишкова вартість основних фондів характеризує реальну їхню вартість, іще не перенесену на вартість виготовленої продукції (викопаної роботи, наданої послуги). Вона є розрахунковою величиною і визначається як різниця між повною первісною (відновленою) вартістю та накопиченою на момент обчислення сумою спрацювання основних фондів. Залишкова вартість основних фондів на час їхнього вибуття (спричиненого спрацюванням) має назву ліквідаційної вартості. У практиці господарювання її використовують для розрахунків норм амортизаційних відрахувань та визначення наслідків ліквідації спрацьованих основних фондів.

Балансова вартість групи основних фондів підприємства на початок розрахункового року ($БВ_{оф}$) обчислюється за формулою

$$БВ_{оф} = БВ_{о} + В_{ноф} + В_{кр} + В_{рск} - В_{в} - АВ_{о}, \qquad (5.1)$$

де $БВ_{о}$ — балансова вартість групи основних фондів на початок року, що передував звітному;

$В_{ноф}$ — витрати на придбання нових основних фондів;

$В_{кр}$ — вартість здійснення капітального ремонту основних фондів;

$В_{рск}$ — витрати на реконструкцію виробничих приміщень і модернізацію устаткування;

$В_{в}$ — вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, що передував звітному;

$АВ_{о}$ — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному.

Для визначення первісної (балансової) вартості виробничих основних фондів на початок наступного за звітним року потрібно враховувати абсолютні величини введення в дію та вибуття протягом звітного року, оскільки останні мають діяти (не діяти) протягом усього наступного року незалежно від дати введення чи вибуття основних фондів у звітному році.

Класифікація і структура

Необхідною умовою правильного обліку й планування відтворення основних фондів підприємств є їхня класифікація. Найбільше економічне значення має видова класифікація, згідно з якою всі основні фонди за ознакою подібності їхнього функціонального призначення та натурально-речового складу розподіляються на певні види (рис. 5.2).

У практиці господарювання з метою спрощення обліку основних фондів до оборотних фондів відносять інструменти та інвентар зі строком експлуатації до одного року і вартістю до 100 одиниць національних грошей, а також усі спеціальні інструменти та пристрої, спеціальний одяг та взуття незалежно від строку використання й вартості.

Зображена на рис. 5.2. видова класифікація основних фондів використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики. Для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум застосовують укрупнену класифікацію, виокремлюючи три групи основних фондів:

перша — будівлі, споруди, їхні структурні компоненти й передавальні пристрої;

друга — автомобільний транспорт, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи ЕОМ, інші машини для автоматичного оброблення інформації, телефони, інше офісне обладнання;

третя — основні фонди, не включені до першої та другої груп.

Оскільки елементи основних фондів відіграють неоднакову роль у процесі виробництва, неабияке значення має поділ таких на дві частини: *активну*, яка безпосередньо бере участь у виробничому процесі і завдяки цьому забезпечує належний обсяг та якість продукції, і *пасивну*, що створює умови для здійснення процесу виробництва. До активної частини основних фондів відносять переважно робочі машини й устаткування, інструмент, вимірювальні та регулюючі прилади і пристрої, використовувану в автоматизованих системах управління технологічними процесами обчислювальну



Рис. 5.2. Видова класифікація основних фондів.

техніку, деякі технічні споруди — гірничі виробки шахт, газові й нафтові свердловини.

Співвідношення окремих видів (груп) основних фондів, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості на підприємстві, визначає *видову (технологічну) структуру використовуваних засобів праці.* За інших однакових умов технологічна структура основних фондів є то прогресивнішою та ефективнішою, що більшою є в їхньому складі питома вага активної частини. Вона змінюється під впливом багатьох факторів. Найбільш суттєві з них такі:

- виробничо-технологічні особливості підприємства;
- науково-технічний прогрес і зумовлений ним технічний рівень виробництва;
- ступінь розвитку різних форм організації виробництва;
- відтворювальна структура капітальних вкладень у створення нових основних фондів;
- вартість будівництва виробничих об'єктів і рівень цін на технологічне устаткування;
- територіальне розміщення підприємства.

Щодо всієї сукупності промислових підприємств України, то в загальному обсязі основних фондів питома вага окремих їхніх видів протягом останніх років коливалась у межах: будівель і споруд — 45—47%; машин і устаткування — 40—42%, у тім числі робочих — 30—32%; транспортних засобів — 2,5—3%. На підприємствах і в організаціях аграрного сектора частка в загальній вартості сільського-сподарських виробничих основних фондів приблизно становила: будівель, споруд і передавальних пристроїв — 64—65%; силових і робочих машин і устаткування — 14—16%; робочої та продуктивної худоби — 10—12%; багаторічних насаджень — 5—6%; транспортних засобів — 3—4%*. Загальна тенденція динаміки технологічної структури основних фондів характеризується поступовим збільшенням питомої ваги їхньої активної частини.

5.3. СПРАЦЮВАННЯ, АМОРТИЗАЦІЯ І ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Просте й розширене відтворення основних виробничих фондів відбувається в безперервному процесі здійснення різних його взаємозв'язаних форм — ремонту, модернізації та заміни окремих елементів засобів праці; технічного переозброєння, реконструкції та розширення діючих цехів, виробництв і підприємств у цілому, а також спорудження нових аналогічних виробничих об'єктів. Необхідною передумовою нормального перебігу відтворювальних процесів

* У сільському господарстві робоча та продуктивна худоба, багаторічні насадження виокремлюються у самостійні види основних фондів, в інших галузях виробничої сфери їх відносять до виду «Інші основні фонди» (рис. 5.2).

є постійний облік ступеня спрацювання (старіння) та амортизації основних фондів.

Спрацьовування і старіння

Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. *Під фізичним (матеріальним) спрацьовуванням* основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості — *економічного спрацьовування*. На швидкість і розміри фізичного спрацювання основних фондів впливають їхня надійність та довговічність, спосіб використання (екстенсивне чи інтенсивне), особливості технологічних процесів, якість технічного догляду й ремонтного обслуговування, кваліфікація робітників, інші організаційно-технічні фактори.

Фізичне спрацювання будь-якого знаряддя праці (машини, устаткування) можна поділити умовно на дві частини: ту, що періодично усувають проведенням ремонтів, і ту, що її в такий спосіб усунути неможливо. З часом спрацювання поступово збільшується і врештірешт стає таким, що унеможливлює дальше використання засобу праці у виробництві, тобто настає момент повного фізичного спрацювання, коли треба замінити такий засіб праці на новий аналогічного призначення. У зв'язку з цим розрізняють усувне (тимчасове) та неусувне (постійно нагромаджуване) фізичне спрацювання основних фондів.

Ступінь фізичного спрацювання окремої одиниці засобів праці можна визначити двома розрахунковими методами: 1) за строком її

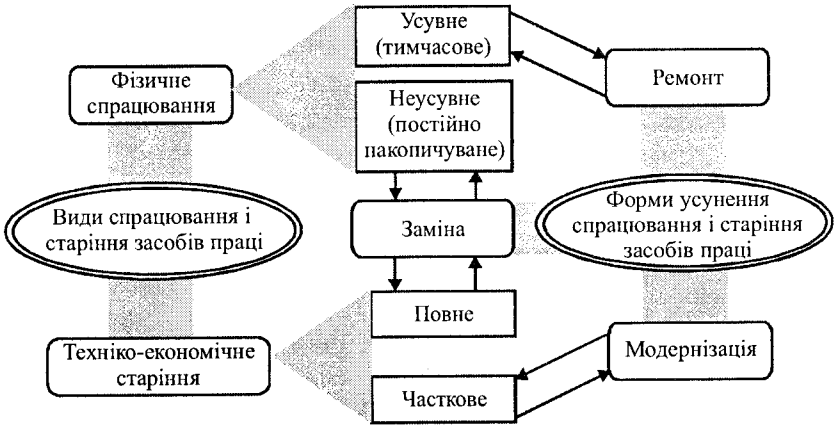


Рис. 5.3. Види фізичного спрацювання і техніко-економічного старіння засобів праці та форми їхнього усунення

експлуатації (через зіставлення фактичної та нормативної величин з урахуванням ліквідаційної вартості); 2) за даними обстежень технічного стану. Відносну величину економічного спрацювань окремої фізичної одиниці або певної сукупності основних фондів визначають як відношення накопиченої суми спрацювання, тобто їхньої вартості, вже перенесеної на вартість продукції, до загальної балансової вартості.

Техніко-економічне старіння основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється з допомогою цих засобів виробництва. Старіння властиве передовсім знаряддям праці та транспортним засобам і зв'язане з реальними економічними збитками для підприємств, що експлуатують застарілу техніку.

Ступінь техніко-економічного старіння того чи того засобу праці можна визначити за допомогою коефіцієнта (відносного показника) $К_{тес}$, що його розраховують за формулою

$$К_{тес} = 1 - \frac{В_1}{В_0} \cdot \frac{П_0}{П_1}, \qquad (5.2)$$

де $В_0$, $В_1$ — повна вартість (ціна) застосовуваного й нового засобів праці; $П_0$, $П_1$ — відповідно продуктивність тих самих засобів праці або витрати на їхнє експлуатаційне обслуговування (інший пріоритетний техніко-експлуатаційний показник). Про загальний рівень техніко-економічного старіння може дати певне уявлення також питома вага знарядь праці, що експлуатуються понад 10,15 або 20 років.

Фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння діючих знарядь праці можна усунути частково або повністю, застосовуючи різні форми відтворення. Між окремими видами спрацювання й старіння засобів праці та формами їхнього відшкодування існує певний взаємозв'язок (рис. 5.3).

Амортизація

Безперервний процес виробництва потребує постійного відтворення фізично спрацьованих і технічно застарілих основних фондів. Необхідною умовою відновлення засобів праці в натурі є поступове відшкодування їхньої вартості, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію). *Амортизація основних фондів* — це процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції з метою її повного відшкодування.

Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів кожне підприємство робить *амортизаційні відрахування*, тобто встановлює певну грошову компенсацію відповідно до розмірів фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння. Ці відрахування включають до собівартості продукції, реалізують під час продажу товарів, а потім накопичують у спеціальному амортизаційному фонді, що служить відновленню основних фондів.

Амортизаційні відрахування обчислюють за певними нормами, які характеризують щорічний розмір відрахувань у відсотках до балансової вартості основних фондів. Розрахунки норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) основних фондів здійснюють централізовано за формулою

$$Н_{ав} = \frac{Ф - Л}{А_н \cdot Ф} \cdot 100, \qquad (5.3)$$

де Ф — балансова (первісна чи відновна) вартість основних фондів; Л — ліквідаційна вартість основних фондів; $А_н$ — амортизаційний період (нормативний строк функціонування) основних фондів.

За встановлення норм амортизаційних відрахувань слід виходити з економічно доцільних середніх строків функціонування засобів праці, необхідності забезпечення повного відшкодування вартості основних фондів і врахування техніко-економічного їхнього старіння. Найбільш складним є правильне визначення тривалості амортизаційного періоду (доцільного строку використання) конкретних видів засобів праці. Звичайно його встановлюють з урахуванням багатьох факторів, зокрема загальної фізичної довговічності та економічності капітального ремонту засобів праці, умов їхньої експлуатації, строків настання техніко-економічного старіння, можливих темпів оновлення тощо.

У міру розвитку техніки, удосконалення технології та організації виробництва змінюються тривалість і характер використання окремих видів основних фондів, виникає об'єктивна необхідність скорочення нормативних строків їхнього функціонування. У зв'язку з цим норми амортизаційних відрахувань періодично треба переглядати та уточнювати.

Забезпечення нормального відтворення основних фондів потребує правильного нарахування амортизації за встановленими нормами. Щорічну суму амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів обчислюють множенням їхньої середньорічної вартості на відповідні норми амортизації та поправочні коефіцієнти до них, що враховують конкретні умови експлуатації окремих видів засобів праці. Середньорічна вартість кожного виду основних фондів визначається додаванням до вартості на початок розрахункового року різниці між середньорічними величинами введення в дію нових і вибуття діючих елементів засобів праці. Середньорічне введення (вибуття) визначають за результатом множення абсолютного його розміру та коефіцієнта функціонування протягом розрахункового року засобів праці, що будуть уведені в дію і виведені з дії, тобто відношення кількості місяців експлуатації до числа 12.

Для здійснення правильної амортизаційної політики важливим є знання можливих методів амортизації основних фондів. У практиці господарювання можуть застосовуватися методи рівномірної (лінійної), подвійно-залишкової і прискореної амортизації.

Метод рівномірної (лінійної) амортизації передбачає перенесення балансової вартості основних фондів на собівартість продукції, що виробляється (послуг, що надаються), протягом амортизаційного періоду (нормативного строку служби) засобів праці за однаковими нормами амортизаційних відрахувань. Згідно з чинним законодавством України щорічні норми амортизаційних відрахувань за першою, другою і третьою групами основних фондів становлять відповідно 5, 25 і 15%.

Норми амортизаційних відрахувань за *методом подвійно-залишкової амортизації* встановлюються через подвоєння норм, обчислених за методом рівномірної амортизації, але не щодо балансової, а щодо залишкової вартості основних фондів. Підприємства можуть самостійно приймати рішення про застосування *прискореної амортизації основних фондів*, віднесених за укрупненою класифікацією до третьої групи і придбаних після травня 1997 року, тобто після набуття чинності Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств». При цьому мають використовуватися такі норми прискореної амортизації відповідно до року експлуатації засобів праці: перший — 15%; другий — 30%; третій — 20%; четвертий — 15%; п'ятий — 10%; шостий і сьомий — 5%. Збільшення масштабів застосування прискореної амортизації сприятиме істотному зменшенню фінансових втрат від техніко-економічного старіння та інтенсифікації процесу оновлення діючих засобів праці на підприємствах і в організаціях України.

Строки експлуатації

Ефективність відтворювальних процесів певною мірою залежить від *строків експлуатації* передовсім активної частини основних фондів, тобто від періоду їхнього функціонування у виробництві відповідно до первісного технологічного призначення. При цьому як скорочення, так і збільшення періоду експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці.

Скорочення строків експлуатації машин (устаткування), з одного боку, уможливлює прискорення їхнього оновлення, тобто зменшення техніко-економічного старіння знарядь праці, підвищення

технічного рівня підприємств, зростання продуктивності праці, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого — призводить до збільшення собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей машинобудування.

Подовження періоду функціонування машин і устаткування дає змогу зменшити обсяг щорічної заміни спрацьованих засобів праці і за рахунок цього спрямувати більше ресурсів для розширеного їхнього відтворення, але спричиняє зниження сукупної продуктивності діючих знарядь праці, значне збільшення витрат на їхнє утримання та експлуатацію.

Саме тому строки експлуатації машин і устаткування мають бути *оптимальними*, тобто такими, що забезпечують найменші затрати суспільної праці на їхнє виготовлення й використання у виробничому процесі протягом усього періоду функціонування. Найбільш поширеною є методика визначення оптимальних строків експлуатації виробничого устаткування за мінімальною величиною так званих питомих затрат суспільної праці на одиницю корисного ефекту (наприклад, сумарної продуктивності устаткування за різних строків його функціонування). Проте результати спеціальних досліджень свідчать, що найбільш істотний вплив на економічно доцільний строк експлуатації устаткування справляють два фактори — щорічний розмір амортизації та середньорічні ремонтні витрати. Це уможливлює практичне застосування простішого і наочнішого методу оптимізації строків експлуатації — через мінімізацію сумарної величини цих економічних показників з використанням графічного способу.

Ремонт, модернізація і заміна діючих засобів праці

Окремі види засобів праці складаються з великої кількості конструктивних елементів (деталей, вузлів тощо), які виготовлені з різних за міцністю матеріалів, виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження і внаслідок цього спрацьовуються нерівномірно. Звідси виникає необхідність заміни або відновлення спрацьованих конструктивних елементів устаткування та інших видів засобів праці задовго до того, коли кожний з цих об'єктів у цілому стане непридатним для дальшого використання у виробничому процесі. Таке часткове відновлення засобів праці здійснюється з допомогою періодичних ремонтів. Отже, *суть ремонту* полягає в усуненні тимчасового фізичного спрацювання конструктивних елементів у натуральній формі та забезпечення в такий спосіб постійної дієздатності засобів праці протягом усього періоду їхньої експлуатації.

На підприємствах різних галузей народного господарства застосовують типові системи технічного обслуговування й ремонту устаткування та інших видів засобів праці, що передбачають періодичне проведення необхідних профілактично-технічних операцій, поточних і капітальних ремонтів. Призначення *поточного ремонту* — збереження засобів праці у придатному для продуктивного використання стані проведенням регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних неполадок і запобігання прогресуючому фізичному спрацюванню. Мета *капітального ремонту* полягає у максимально можливому відновленні первісних техніко-експлуатаційних параметрів засобів праці. На відміну від поточного ремонту капітальний є найбільш складним за обсягом виконуваних робіт і проводять його здебільшого через тривалі проміжки часу (один раз за кілька років). Особливим видом найбільш складних ремонтних робіт є так званий *відновлювальний ремонт*, необхідність у проведенні котрого виникає внаслідок стихійного лиха (пожежі, повені, землетрусу).

Витрати на поточний ремонт є постійними й відносно рівномірними протягом експлуатаційного періоду, а тому їх відносять на собівартість продукції (наданих послуг). Проведення капітального ремонту потребує порівняно великих одноразових витрат, що унеможливлює пряме включення таких до собівартості продукції: ці витрати визначають заздалегідь і відносять на собівартість продукції рівномірно протягом ремонтного циклу, тобто періоду між двома послідовними капітальними ремонтами. Відновлювальний ремонт фінансують за рахунок державного страхового (резервного) фонду і за характером та обсягом робіт, що виконуються, відносять до сфери капітального будівництва.

За сучасних умов господарювання і формування ринкової економіки важливого значення набуває *економічна оцінка доцільності витрат на капітальний ремонт виробничого устаткування*. Це пояснюється тим, що на підприємствах діюче устаткування протягом фактичного строку експлуатації капітально ремонтують кілька разів. Проте коли проведення першого капітального ремонту в більшості випадків є економічно вигіднішим за придбання нової машини (він здійснюється, як правило, до настання техніко-економічного старіння, а фактичні витрати на нього не перевищують 35—40% балансової вартості), то наступні капітальні ремонти часто коштують дорожче, ніж нове устаткування аналогічного призначення.

Для економічної оцінки ефективності витрат на капітальний ремонт порівнюють два альтернативні варіанти: перший — капітальний ремонт фізично зношеної машини і продовження строку її експлуатації на один ремонтний цикл; інший — заміна машини, що потребує капітального ремонту, на нову. Для кожного варіанта визначають загальну величину витрат і втрат. Для першого варіанта це будуть витрати на очікуваний капітальний ремонт R_i і перевищення експлуатаційних витрат щодо капітально відремонтованої машини над поточними витратами щодо нової машини S_e, а для дру-

того, — вартість придбання (ціна) та встановлення нової машини $К_н$ над втрати від недоамортизації діючої машини S_a. Крім того, треба врахувати коефіцієнти, що характеризують співвідношення: а) продуктивності діючої та нової машини (α); б) тривалості ремонтного циклу тих самих машин (β).

Показник ступеня ефективності витрат на капітальний ремонт будь-якого виробничого устаткування ($е_р$) визначається за формулою

$$e_р = 1 - \frac{R_i + S_e}{K_н \alpha\beta + S_a}. \qquad (5.4)$$

Коефіцієнти, обчислені за формулою (5.4), можуть набувати додатного, від'ємного або нульового значення. За всіх додатних значень коефіцієнта $е_р$ капітальний ремонт устаткування є економічно виправданим, за від'ємних — недоцільним, а за нульового значення коефіцієнта порівнювані варіанти треба вважати рівноцінними.

Коефіцієнти $е_р$, розраховані щодо всієї сукупності устаткування, котра підлягає капітальному ремонту в конкретному році, можуть використовуватися для визначення послідовності заміни тих одиниць, що їх капітально ремонтувати невигідно. Передовсім треба замінювати фізично зношене устаткування з найбільшим від'ємним значенням коефіцієнта $е_р$ за абсолютною величиною.

Загальний розмір витрат на ремонтно-технічне обслуговування діючих засобів праці залежить від кількості ремонтів протягом фактичного строку їхньої експлуатації та від собівартості кожного ремонту. Це означає, що для помітного зменшення витрат на ремонт устаткування та інших видів основних фондів (ремонтно-експлуатаційні витрати на підприємствах України надмірно великі) необхідно: по-перше, довести до раціонального мінімуму кількість ремонтів машин протягом усього періоду їхнього функціонування; по-друге, максимально зменшити витрати на проведення одного ремонту.

Скорочення кількості ремонтів можна досягти, збільшуючи фізичну довговічність устаткування та визначаючи раціональні строки його експлуатації. Головним напрямком зниження собівартості ремонтних робіт є істотне підвищення організаційно-технічного рівня самого ремонтного виробництва, його індустріалізація, тобто максимальне наближення процесу ремонту за характером організації і технології до процесу виготовлення нових машин і устаткування. Широкомасштабна індустріалізація ремонтного виробництва в цілому передбачає:

• збільшення централізованого виготовлення машинобудівними підприємствами запасних частин до розмірів, що забезпечують повне задоволення попиту на них; розширення відновлення спрацьованих деталей і вузлів, котре дає змогу зменшити на 15-20% обсяг виробництва нових запасних частин;

• усебічну централізацію і спеціалізацію ремонтних робіт у різних ланках управління виробництвом (створення розгалуженої територіальної системи фірмового машиносервісу підприємствами-продуцентами; централізований капітальний ремонт устаткування вузькогалузевого призначення спеціалізованими ремонтними підприємствами і підрядними організаціями; максимально можлива централізація ремонтного господарства на самих підприємствах, яка уможливлює виконання всього або переважного обсягу ремонтних робіт спеціалізованими підрозділами єдиної ремонтної служби).

За недостатнього розвитку машинобудівного комплексу країни для підвищення ефективності процесу відтворення основних фондів багато важить *модернізація діючого виробничого устаткування*, котра означає його вдосконалення з метою запобігання техніко-економічному старінню та підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог.

За порівняно невеликих витрат і за відносно короткий строк модернізація може забезпечити оновлення устаткування на новому технічному рівні, зростання продуктивності праці, нарощування виробничих потужностей, збільшення випуску продукції, економію інвестиційних ресурсів. Досвід багатьох підприємств України показує, що проведення комплексної модернізації багатьох видів виробничого устаткування збільшує його продуктивність на 30—50%, а зв'язані з цим витрати не перевищують половини вартості нових технічних конструкцій аналогічного призначення. Економічно доцільніше здійснювати як загальнотехнічну, так і технологічну (цільову) модернізацію устаткування під час проведення його капітального ремонту.

Метод визначення ефективності витрат на модернізацію такий самий, як і витрат на проведення капітального ремонту. Для цього можна користуватися формулою (5.4), поставивши у її чисельнику витрати на модернізацію замість витрат на капітальний ремонт відповідного устаткування. Коефіцієнт ефективності витрат на капітальний ремонт і модернізацію, коли їх здійснюють одночасно, можна розрахувати за формулою

$$e_{рм} = 1 - \frac{R_i + M + S_e}{K_н \alpha\beta + S_a}, \qquad (5.5)$$

де М — витрати на модернізацію. При цьому величини α, β і S_e, що входять у формулу (5.5), треба визначати за даними модернізованої та нової машини.

Важливим елементом процесу відтворення основних фондів є заміна фізично спрацьованих і технічно застарілих засобів праці.

Визначення необхідного (економічно раціонального) щорічного обсягу заміни засобів праці передбачає: 1) встановлення оптимальних строків експлуатації відповідних їхніх видів (груп); 2) розрахунки такого щорічного обсягу заміни, який може забезпечити дотримання оптимальних строків функціонування устаткування та інших видів основних фондів. За простого відтворення засобів праці розмір їхньої заміни (вибуття) практично має дорівнювати нормі амортизаційних відрахувань на реновацію, а за розширеного відтворення — залежатиме не лише від нормативного строку експлуатації (норми амортизації), а й від темпів щорічного збільшення обсягу основних фондів.

Розширене відтворення основних фондів

Нагромадження та оновлення основних фондів, нарощування виробничих потужностей підприємств різних галузей народного господарства здійснюється в процесі технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих або спорудження нових виробничих об'єктів (цехів, виробництв, підприємств у цілому).

Технічне переозброєння діючого підприємства означає здійснення відповідно до плану (програми) його технічного розвитку (без розширення існуючих виробничих площ) комплексу заходів, що передбачають підвищення до сучасних вимог технічного рівня окремих дільниць виробництва за рахунок впровадження нової техніки і технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації й заміни фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування. *Реконструкція діючого підприємства* є здійснюваним за єдиним проектом повним або частковим переобладнанням виробництва. За необхідності можуть бути споруджені нові або розширені існуючі допоміжні та обслуговуючі об'єкти. До реконструктивних робіт відносять також будівництво нових виробничих об'єктів замість тих, дальшу експлуатацію котрих визнано недоцільною. Під *розширенням діючого підприємства* заведено розуміти спорудження його другої та наступних черг, додаткових виробничих комплексів, нових цехів або розширення існуючих, а також організацію допоміжних та обслуговуючих виробництв, комунікацій тощо. До *нового будівництва (новобудов)* відносять спорудження окремих виробничих об'єктів або підприємств, що здійснюється на нових майданчиках та за затвердженим окремим проектом.

Такі форми розширеного відтворення основних фондів і методи оновлення виробничого потенціалу підприємств є взаємозв'язаними елементами єдиного відтворювального процесу, які доповнюють один одного. Проте пріоритетними для переважної більшості різногалузевих виробництв (господарств) треба вважати технічне переозброєння і реконструкцію діючих виробничих об'єктів. Нове будівництво стає економічно доцільним за умови вичерпання можливостей нарощування виробничого потенціалу на діючих підприємствах, а також за організації нових видів виробництва (надання нових послуг) та необхідності забезпечення належного рівня екологічної безпеки виробничо-господарської діяльності.

5.4. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВІДТВОРЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, з одного боку, сприяють постійному підтримуванню належного технічного рівня кожного підприємства, а з іншого — дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондовіддачу і прибутковість.

Показники ефективності

Система показників, яка може вичерпно характеризувати ефективність основних фондів, охоплює два блоки: перший — показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; другий — показники рівня використання основних фондів у цілому та окремих їхніх видів (рис. 5.4). Необхідність виокремлення в самостійну групу показників відтворення засобів праці, які характеризують процес їхнього руху, технічний стан та структуру, зумовлена тим, що відтворювальні процеси істотно й безпосередньо впливають на ступінь ефективності використання застосовуваних у виробництві машин, устаткування та інших знарядь праці.

Чинна система показників ефективності відтворення основних фондів в Україні потребує вдосконалення щодо методики обчислення деяких з них та повноти охоплення окремих сторін відтворення засобів праці. Так, наприклад, коефіцієнт оновлення визначається відношенням абсолютної суми введення основних фондів до їхньої наявності на кінець року, а коефіцієнт вибуття — відношенням обсягу вибуття основних фондів до їхньої наявності на початок року, що унеможливлює порівнювання цих відносних показників. Тому визначення коефіцієнтів відтворення основних фондів за середньорічною їхньою вартістю треба вважати методологічно більш правильним.

Необхідно також розрізняти дві форми оновлення основних фондів — екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивне оновлення характеризує темпи збільшення обсягу експлуатованих основних фондів. Інтенсивне оновлення передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш ефективними. Проте процес виведення з експлуатації застарілих і спрацьованих основних фондів не можна

ототожнювати з інтенсивним оновленням діючих засобів праці. Реальний господарський оборот охоплює не лише введення в дію нових і виведення з експлуатації спрацьованих фондів, а й передачу певної їхньої частини з балансу одного підприємства на баланс іншого.

Поряд з цим у систему показників ефективності відтворення основних фондів доцільно включити два нові: коефіцієнт інтенсивного оновлення (співвідношення обсягів вибуття і введення в дію за певний період); коефіцієнт оптимальності вибуття основних фондів (відношення фактичного коефіцієнта вибуття до нормативного).

Показники, що характеризують рівень ефективності використання основних фондів, об'єднуються в окремі групи за ознаками



Рис. 5.4. Система показників ефективності основних фондів.

узагальнення й охоплення елементів засобів праці. Економічна суть більшості з них є зрозумілою вже із самої назви. Пояснень потребують лише деякі, а саме:

• *коефіцієнт змінності роботи устаткування* — відношення загальної кількості відпрацьованих машинозмін за добу до кількості одиниць встановленого устаткування;

• *напруженість використання устаткування (виробничих площ)* — випуск продукції в розрахунку на одиницю устаткування (загальної або виробничої площі);

• *коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування* — відношення кількості виготовлених виробів за одиницю часу до технічної (паспортної) продуктивності відповідного устаткування.

З-поміж показників використання устаткування та виробничих площ найбільш відомим і широко застосовуваним на практиці є *коефіцієнт змінності роботи устаткування*. Проте використовуваний на підприємствах спосіб його розрахунку не можна визнати досконалим, оскільки він не враховує внутрізмінних втрат робочого часу. У зв'язку з цим коефіцієнт змінності методологічно правильніше буде обчислювати, виходячи з коефіцієнта використання календарного фонду часу і максимальної змінності роботи устаткування, яка дорівнює трьом за восьмигодинної тривалості зміни. Отже, за коефіцієнта використання календарного фонду часу, наприклад, 0,6 коефіцієнт змінності роботи устаткування дорівнюватиме 1,8 (3,0 × 0,6).

Напрямки інтенсифікації відтворення

Протягом останніх років на більшості підприємств різних галузей народного господарства України спостерігається низький рівень ефективності відтворювальних процесів. Коефіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування, тобто найбільш активної частини основних фондів на промислових підприємствах, коливаються в межах відповідно 5—6 та 2—3% загального їхнього обсягу, а коефіцієнт економічного спрацювання досягає 50—55% загальної вартості. Парк діючого виробничого устаткування містить майже третину фізично спрацьованих і технічно застарілих його одиниць. Саме цим передовсім пояснюється невідкладне завдання прискорення й підвищення ефективності відтворення основних фондів, зростання технічного рівня застосовуваних засобів праці. За сучасних умов слід запровадити і реалізувати такі головні напрямки інтенсифікації відтворення основних фондів:

• усебічне прискорення розвитку машинобудівного комплексу України, радикальна перебудова його структури з метою максимально можливого задоволення народногосподарського попиту на достатньо широку номенклатуру різних видів машин та устаткування, забезпечення виготовлення нових поколінь техніки і закінчених (технологічно зв'язаних) систем машин, розробка та органі-

зація виробництва тих знарядь праці, які раніше взагалі не виготовлялись або імпортувались з інших країн;

• зосередження зусиль різних галузей науки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу, форсованому розвитку передовсім наукомістких виробництв, істотному підвищенні техніко-організаційного рівня та соціально-економічної ефективності виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства;

• докорінне поліпшення всієї організації робіт та економічного її обґрунтування на всіх стадіях відтворювального процесу (проектування — виробництво — розподіл — запровадження — експлуатація нової техніки);

• дотримання кожним підприємством власної стратегії технічного, організаційного та економічного розвитку; переорієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння й реконструкцію діючих виробничих об'єктів; різке збільшення масштабів вилучення з виробництва технічно застарілих і економічно малоефективних машин та устаткування, перехід від практики одиничної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази взаємозв'язаних виробничих ланок підприємств;

• створення ринкового економічного механізму країни, спроможного забезпечити постійну заінтересованість усіх ланок управління виробництвом у здійсненні найбільш ефективних відтворювальних процесів і сприйнятті науково-технічних та організаційних новацій (нововведень).

Практична реалізація перелічених головних напрямків інтенсифікації відтворювальних процесів потребує не лише активної інженерно-виробничої діяльності самих підприємств, а й мобілізації великих власних фінансових коштів. У повному обсязі вона можлива за умови передовсім постійної державної підтримки, безпосередньої участі багатьох інститутів ринкової інфраструктури та іноземного капіталу.

Способи ефективного використання основних фондів

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів того чи того підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби, місяця або року, тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Отже, усю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо ліпшого використання основних фондів підприємства можна умовно поділити на дві групи: *1) збільшення екстенсивного завантаження; 2) підвищення інтенсивного навантаження.*

Однак треба наголосити на двох важливих обставинах.

По-перше, якщо екс-тенсивне завантаження машин та устаткування обмежується тільки календарним фондом часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження устаткування, його продуктивності практично не є такими обмеженими.

По-друге, здійснення заходів екстенсивного напрямку, як правило, не потребує капітальних витрат, а підвищення рівня інтенсивного використання виробничого апарату зв'язане зі значними інвестиціями; проте останні порівняно швидко окупаються за рахунок одержаного внаслідок інтенсифікації додаткового економічного ефекту.

Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе *скорочення його простоїв*. На підприємствах з дискретним виробництвом кількість не використовуваного протягом доби устаткування нерідко досягає 15—20% загального його парку, а внутрішньозмінні простої становлять 10—15% робочого часу. Це спричиняється: неузгодженістю пропускної спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільною організацією технічно-профілактичного обслуговування та ремонту устаткування; браком робітників тих чи тих професій; перебоями в забезпеченні робочих місць матеріалами, електроенергією, комплектуючими виробами, оснащенням, пристроями, підйомно-транспортними засобами тощо.

Для підприємств ряду галузей індустрії, і передовсім машинобудування, надзвичайної гостроти набула проблема *підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування*. В Україні цей показник нині є невиправдано низьким і свідчить про наявність достатньо великих резервів ліпшого використання знарядь праці. Якщо довести реальну змінність роботи металообробного устаткування до раціонального рівня (1,7—1,8), то можна буде збільшити випуск машинобудівної продукції більше ніж на 30%.

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження засобів праці сприяє *зниження частки недіючого устаткування*, яка на промислових підприємствах України є дуже значною (кілька десятків тисяч одиниць), а також *виведення з експлуатації зайвого й неефективно використовуваного устаткування* та організація завдяки цьому повноцінної двозмінної роботи. За існуючими розрахунками, здійснення таких заходів дало б можливість підвищити фондовіддачу на підприємствах різних галузей промисловості та народного господарства на 10—15 і більше відсотків.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних фондів має своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування. Для підтримування порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4—6% і модернізувати 6—8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці.

До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також *запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів.* Підприємствам різних галузей властиві специфічні способи інтенсифікації технологій виготовлення продукції, виконання робіт або надання виробничих послуг (застосування, наприклад, киснево-конвертерного методу виплавлення сталі в чорній металургії; використання різних каталізаторів, високих температур і тиску — у хімічній промисловості; обробка металу тиском, точні методи литва — у машинобудуванні тощо). Широке використання природного газу та кисню разом зі збільшенням температури дуття й тиску під колошником домни забезпечує зростання виробництва чавуну майже на третину.

Значного підвищення інтенсивного навантаження устаткування на підприємствах можна досягти завдяки *застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва* (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування; гнучких, потокових і роторно-конвеєрних ліній), що уможливлюють використання високопродуктивного автоматизованого устаткування. За свідченням спеціальних досліджень, на підприємствах машинобудування виготовлення конструктивно й технологічно однорідних деталей на потокових лініях забезпечує підвищення навантаження устаткування на 20—30%.

Досить істотні резерви ліпшого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів можна реалізувати з допомогою *освоєння у стислі строки проектних показників, уведення в дію нових технологічних агрегатів, ліній, устаткування.* За даними вибіркового обстеження кількасот підприємств різних галузей промисловості та будівництва, середній фактичний період освоєння виробничих об'єктів становить 5—6 років. Проте технічно та економічно обгрунтовані розрахунки свідчать про реальну можливість досягнення проектних показників виробничих об'єктів на підприємствах добувної промисловості за півтора-два роки, а обробної — за один рік і навіть швидше.

За умов ринкової економіки процес господарювання в цілому має передбачати достатні економічні стимули для забезпечення ефективного використання основних фондів, усього майна підприємств. Дійова система таких колективних та індивідуальних економічних стимулів на підприємствах різних галузей народного господарства України поки що перебуває тільки на стадії становлення й розвитку.

Швидкому її запровадженню сприятимуть: реалізація програми роздержавлення та приватизації власності; широке акціонування підприємств, система їхнього оподаткування; побудова механізму оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва; більш гнучка амортизаційна та інвестиційна політика; державна підтримка

великих інвестиційних проектів, підприємницької та зовнішньоекономічної діяльності тощо.

5.5. СТРУКТУРА, НОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Склад і структура оборотних фондів

Оборотні фонди підприємства мають матеріально-речову й вартісну форми. У практиці планування та обліку господарської діяльності до складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. До них належать запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, покупних напівфабрикатів, палива й пального, тари, ремонтних деталей і вузлів, малоцінних інструментів, господарського інвентарю (реманенту) та інших предметів, а також аналогічних предметів, що швидко зношуються.

Незавершене виробництво — це предмети праці, обробку (переробку) яких не завершено підприємством. Вони перебувають безпосередньо на робочих місцях або в процесі транспортування від одного робочого місця до іншого. До *напівфабрикатів власного виготовлення* відносять ті предмети праці, що їх повністю оброблено (перероблено) у даному виробничому підрозділі підприємства, але які потребують дальшої обробки в інших підрозділах (наприклад, поковки, штамповки, відливки та інша продукція заготовочного виробництва).

Витрати майбутніх періодів — це грошові витрати, які зроблено в даний період, але які буде відшкодовано за рахунок собівартості продукції (роботи, послуг) у наступні періоди. До них належать витрати на підготовку виробництва, освоєння випуску нових виробів, раціоналізацію і винахідництво, придбання науково-технічної та економічної інформації, передплату періодичних видань тощо.

Співвідношення оборотних фондів у розрізі окремих елементів і стадій функціонування (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) характеризує їхню *виробничо-технологічну (стадійну) структуру.* Вона формується під впливом низки факторів (тип виробництва, особливості продукції та технології її виготовлення, умови забезпечення підприємства матеріальними ресурсами тощо) і змінюється в часі повільно, без різких коливань. Наприклад, на промислових підприємствах України у загальному обсязі оборотних фондів частка виробничих запасів становить у середньому протягом останніх років приблизно 70%, незавершеного виробництва — 25%. Спостерігається така тенденція в динаміці структури оборотних фондів: відносні розміри виробничих за-

пасів у цілому зменшуються, а незавершеного виробництва і витрат майбутніх періодів, навпаки, збільшуються.

Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені конкретними технологіями і формами організації виробництва, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо. Так, найбільшу частку в загальному обсязі оборотних фондів становлять: виробничі запаси — на електростанціях та підприємствах легкої промисловості (до 90%); незавершене виробництво — на підприємствах машинобудування (близько 40%, у зв'язку з великою тривалістю виробничого циклу); витрати майбутніх періодів — на підприємствах добувної індустрії (40—50% і більше).

Нормування витрат

Визначення потреби підприємства в сировині та інших видах матеріальних ресурсів здійснюється за певними нормами їхніх витрат. Ці норми розробляються самими підприємствами або на їхнє замовлення галузевими науково-дослідними організаціями.

Застосовувана система норм витрати матеріальних ресурсів охоплює велику номенклатуру останніх. Види цих норм виокремлюються за такими класифікаційними ознаками: а) за призначенням — норми витрат сировини, матеріалів, енергії, палива тощо; б) масштабом дії — групові (на однакові види продукції) та індивідуальні; в) періодом дії — річні (для поточного планування) й перспективні; г) ступенем деталізації об'єктів нормування — для деталі (вузла) й виробу в цілому; д) ступенем деталізації нормованих ресурсів — специфіковані (на види ресурсів з конкретними параметрами) і зведені (на види ресурсів за звуженою номенклатурою).

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів. Найважливішими з цих принципів мають бути: прогресивність, технологічна та економічна обґрунтованість, динамічність і забезпечення можливості зниження норм.

Норма витрати того чи того виду матеріальних ресурсів — це гранично допустима величина витрати на виготовлення продукції за умов конкретного виробництва з урахуванням застосування найпрогресивнішої технології та сировини (матеріалів) найвищого ґатунку. Вона має власну *структуру*, тобто співвідношення окремих елементів, які у сукупності становлять загальну величину витрати певного виду матеріальних ресурсів на одиницю продукції, що виробляється. Для більшості матеріалів структура норми витрати включає: корисну (чисту) витрату; технологічні відходи і втрати; інші організаційно-технічні втрати (під час транспортування, зберігання тощо).

У практиці господарювання використовують три основні методи нормування витрат матеріальних ресурсів: аналітично-розрахунковий, дослідно-лабораторний, звітно-статистичний. Найбільш прогресивним, безперечно, є *аналітично-розрахунковий метод*, що базується на глибокому аналізі та техніко-економічному обґрунтуванні всіх елементів норми з використанням найновіших досягнень техніки і технології виробництва. Користуючись *дослідно-лабораторним* методом, норми витрат визначають з допомогою проведення низки дослідів і досліджень; його використовують, головне, для нормування витрати допоміжних матеріалів та інструменту. Суть *звітно-статистичного методу* нормування полягає у встановленні норм витрат, виходячи зі звітних даних про фактичне витрачання ресурсів за минулі роки та очікуваного (можливого) певного зниження норм у наступні роки. Його практичне застосування допускається тільки як виняток — для орієнтовних розрахунків, а також у процесі нормування витрат малоцінних і таких, що їх рідко використовують, матеріалів.

Ефективність використання

Раціональне та економне витрачання окремих елементів оборотних фондів підприємств має неабияке економічне значення. Це зумовлюється постійним збільшенням абсолютного споживання сировини, матеріалів, енергії для виробництва продукції в різних галузях народного господарства, переважаючою часткою матеріальних витрат у загальній її вартості. Економія матеріальних ресурсів, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві.

Для вимірювання ступеня ефективності використання оборотних фондів існує відповідна система техніко-економічних показників.

На підприємствах тих галузей, що переробляють первинну сировину, застосовують *показник (коефіцієнт) виходу або видобутку готової продукції з вихідної сировини*. Наприклад, на підприємстві кольорової металургії таким показником служить коефіцієнт видобутку міді з руди, а на цукровому заводі — вихід цукру з буряків. На підприємствах окремих галузей народного господарства показником ефективності використання сировинних ресурсів є *витрата сировини на одиницю готової продукції*. Так, на комбінатах (заводах) чорної металургії застосовується показник витрати сировини (залізної руди, вугільного коксу, флюсів) на одну тонну чавуну, а на підприємстві з виробництва мінеральних добрив — витрати сірчаної кислоти на тонну суперфосфату тощо.

На підприємствах обробної промисловості для цієї мети застосовують *коефіцієнт використання матеріалів*, тобто відношення

чистої ваги (маси) виробу до норми або фактичної витрати конструкційного матеріалу. Для окремих видів матеріалів розраховують такі показники, як *коефіцієнт використання площі матеріалу* (листовий прокат, тканина, шкіра), *коефіцієнт використання об'єму матеріалу* (деревина) тощо.

Ефективніше використання оборотних фондів передбачає передовсім розв'язання конкретних завдань з економії сировини, матеріалів, палива, електроенергії. Заведено розрізняти джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії показують, *за рахунок чого* можна досягти економії ресурсів, а шляхи економії — *як саме*, за допомогою яких заходів можна заощаджувати ті чи ті види матеріальних ресурсів. З усієї сукупності можливих заходів щодо економії матеріальних ресурсів слід виокремлювати виробничо-технічні та організаційно-економічні (рис. 5.5).

Найбільші резерви підвищення рівня ефективного використання важливих видів матеріальних ресурсів зв'язано з комплексною переробкою сировини та широким застосуванням вторинних ресурсів.



Рис. 5.5. Джерела та способи економії матеріальних ресурсів на підприємствах.

Комплексна переробка сировини — це процес її промислової переробки, результатом якого є добування з вихідної сировини всіх корисних компонентів та їх повне використання, включаючи й технологічні відходи. Економічна доцільність комплексної переробки сировини зумовлена великою цінністю так званої попутної продукції, що міститься у вихідній сировині. Наприклад, за добування природного газу побіжними продуктами є конденсати, гелій, сірка; нафти — горючий газ, сірка, йод, бром; мідної, мідно-колчеданової та мідно-цинкової руди — цинк (до 7%), залізо (понад 30%), сірка (до 45%), а також свинець, кобальт, молібден, золото, срібло та інші метали в кількості, яка забезпечує їхнє рентабельне видобування.

Значна частка побіжних продуктів у загальному обсязі продукції, що виробляється, свідчить про економічну доцільність комплексної переробки вихідної сировини на підприємствах відповідних галузей народного господарства. Наприклад, понад 30% виробництва різних видів хімічної продукції зосереджено на підприємствах кольорової та чорної металургії, 10% — на підприємствах целюлозно-паперової промисловості.

Незважаючи на достатній рівень ефективності такого методу переробки вихідної сировини досягнутий ступінь комплексності її використання на більшості підприємств України не відповідає сучасним вимогам. Косфіцієнт використання багатьох видів комплексної сировини протягом останніх років тримається на рівні не більше 50—60%.

Вторинні матеріальні ресурси — це залишки сировини (матеріалів), відходи виробництва і споживання, які можуть бути повторно використані для виготовлення продукції. За ознакою утворення вони поділяються на дві основні групи — відходи виробництва та відходи споживання.

До відходів виробництва включають: залишки сировини й матеріалів, що значною мірою втратили свою первісну споживну вартість (обрізки матеріалів, металева стружка, відпрацьовані каталізатори, технічне масло, жом, меляса, макуха, костриця тощо); побічні та побіжні продукти переробки вихідної сировини, які технологічно неминучі (різні види шлаку, лігнін, побіжні гази, пуста порода тощо). Відходи споживання охоплюють відходи: виробничого споживання (різні цілком зношені елементи засобів виробництва — брухт, гума, тара тощо) і побутового споживання (непридатні речі домашнього вжитку, зношені взуття та одяг, макулатура тощо).

За обсягом і цінністю найбільш важливе значення для промислового виробництва мають різноманітні вторинні метали, що утворюються у вигляді амортизаційного брухту і так званого оборотного металу (металева стружка, відходи ливарного виробництва). Їхня частка в загальному матеріально-сировинному балансі сталеплавильного виробництва становить понад 45%. Проте масштаби ви-

користання вторинних матеріальних ресурсів на підприємствах відповідних галузей промисловості України аж ніяк не можна визнати задовільними. Особливо це стосується побутових відходів. Наприклад, частка паперової макулатури у загальному обсязі сировини для виготовлення паперу й картону становить нині трохи більше 20%, що майже в 2—2,5 раза нижче за технологічно можливий та економічно доцільний рівень.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Дефініція та види капіталу підприємства.
2. Сутність і загальна характеристика виробничих фондів підприємства. Дискусійні аспекти проблеми.
3. Методика визначення балансової вартості основних фондів на початок розрахункового року.
4. Видова класифікація і структура основних фондів підприємств та організацій.
5. Фізичне спрацювання й техніко-економічне старіння основних фондів.
6. Сучасні методи амортизації основних фондів.
7. Теоретико-методологічні основи та практика оптимізації строків експлуатації виробничого устаткування (транспортних засобів).
8. Економічне та соціальне обґрунтування форм простого й розширеного відтворення основних фондів підприємств (організацій).
9. Загальновживана система показників для оцінки ефективності процесів відтворення й використання основних фондів та проблеми її вдосконалення за ринкових умов господарювання.
10. Проблеми оновлення й використання окремих груп основних фондів на підприємствах різних галузей народного господарства України.
11. Дискусійні аспекти визначення складу оборотних фондів підприємств виробничої сфери.
12. Проблеми ефективного використання оборотних фондів підприємств і можливі способи їхнього розв'язання.

Розділ 6 НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ

Ключові поняття і терміни: *•нематеріальні ресурси; • інтелектуальна власність; • промислова власність; • винахід; • промисловий зразок; • знак для товарів і послуг (товарний знак); • авторське право; • суміжне право; • раціоналізаторська пропозиція; • «ноу-хау»; • комерційна таємниця; • нематеріальні активи; • патент; • ліцензія.*

6.1. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ

Поняття та види

Визначальною рисою сучасного періоду розвитку всіх без винятку розвинених країн є зростання в суспільному виробництві ролі науково-технічних знань та інших результатів творчої діяльності людини. Використання накопиченого капіталу знань веде до суттєвих змін у характері функціонування підприємств та організацій. Значення фізичних товарів і обладнання поступово зменшується, тоді як значення послуг і нематеріальних ресурсів неухильно зростає.

За природою свого походження нематеріальні ресурси виникають або завдяки новим, унікальним знанням у будь-якій формі, або через рідкісність ресурсів (природну чи організовану). В обох цих випадках недостатність ресурсів (унаслідок унікальності чи наявності в обмеженій кількості) сприяє появі ренти. Використання таких ресурсів або робить їхніх власників єдиним виробником певної продукції, або забезпечує зменшення витрат проти інших виробників. Отже, нематеріальні ресурси багато важать у підвищенні конкурентоспроможності діючих підприємств. За умов насиченості ринку різноманітними товарами підприємство-виробник повинно вдосконалювати можливості пропонування, просування та реалізації своїх товарів або послуг. Дійовим інструментом конкуренції у цьому разі може бути використання нематеріальних ресурсів. Наприклад, володіння ліцензією надає її власникові виключне право використання певного технічного досягнення, а тому забезпечує йому відповідні конкурентні переваги. Зареєстроване за-

значення походження товару завжди гарантує споживачу особливі, елітарні, а іноді унікальні властивості товару, що також підвищує конкурентоспроможність останнього.

Відтак необхідною умовою успішного функціонування будь-якого підприємства в ринковій економіці є ефективне використання його власних так званих нематеріальних ресурсів.

Нематеріальні ресурси — це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Відмітними рисами цих ресурсів є брак матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання.

Поняття «нематеріальні ресурси» використовується для характеристики сукупності об'єктів інтелектуальної власності. ***Інтелектуальна власність*** у широкому розумінні — це юридична категорія, яка застосовується для:

— визначення результатів творчої праці людини (творів науки, техніки, мистецтва та інших видів діяльності);

— позначення належності таких результатів творчої праці відповідним суб'єктам творчої діяльності;

— закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав, пов'язаних із розробкою та використанням створених ними інтелектуальних продуктів.

У складі об'єктів інтелектуальної власності виокремлюють:



Рис. 6.1. Об'єкти інтелектуальної власності.

1) об'єкти промислової власності. З-поміж об'єктів промислової власності окремо також виділяють так звані засоби індивідуалізації учасників цивільного обороту і виготовлюваної ними продукції, робіт, послуг (знаки для товарів і послуг, фірмове найменування, зазначення походження товарів);

2) об'єкти, що охороняються авторськими та суміжними правами;

3) інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності (рис. 6.1).

Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності (1883 р.) до об'єктів цієї власності належать винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування зазначення походження товарів, а також способи захисту від недобросовісної конкуренції.

Стокгольмська конвенція (1967 р.) включає в поняття «інтелектуальна власність» права, що стосуються літературних, художніх і наукових творів, виконавчої діяльності артистів, звукозапису, радіо і телевізійних передач, винаходів у всіх галузях людської діяльності, наукових відкриттів, промислових зразків, товарних знаків, знаків обслуговування, фірмових найменувань та комерційних позначень, захисту проти недобросовісної конкуренції, а також всі інші права щодо інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях.

Поняття «промислова власність» розуміють у найширшому значенні і застосовують не тільки щодо промисловості й торгівлі, але також і щодо сільськогосподарського виробництва, добувної промисловості та всіх продуктів промислового чи природного походження.

Об'єкти промислової власності

З-поміж об'єктів промислової власності центральне місце належить винаходам.

Винахід — це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Об'єктами винаходу можуть бути продукт і спосіб.

Виділяють кілька основних видів продуктів, які можуть стати об'єктом винаходу. До них, зокрема, належать:

— пристрій — машина, механізм, прилад тощо, які характеризуються наявністю конструктивних елементів та зв'язків між ними, їхнім взаємним розташуванням, формою виконання, параметрами елементів і матеріалів, з котрих їх виготовлено;

— речовина — індивідуальні хімічні сполуки, композиції (сполуки, суміші, розчини, сплави тощо), продукти ядерного перетворення, які характеризуються якісними й кількісними ознаками;

— штам мікроорганізму, культура клітин рослин і тварин — спадково однорідні культури бактерій, мікроскопічні гриби, дріжджі, мікроорганізми, віруси, фаги, соматичні клітини рослин і тварин, які культивуються, тощо.

До способів належать процеси виконання дій над матеріальним об'єктом (об'єктами) за допомогою інших матеріальних об'єктів. Спосіб характеризується наявністю дій або сукупності дій, порядком їхнього виконання в часі.

Отже, винаходом може бути лише конкретний продукт або спосіб. Пропозиції, що їх сформульовано у вигляді загальної постановки завдання або у вигляді ідеї, не можуть бути кваліфіковані як винахід. Зокрема, не визнаються винаходами відкриття, наукові теорії, математичні методи, методи організації та управління господарством, плани, умовні позначення, розклади, правила, програми для обчислювальних машин, топології інтегральних мікросхем, сорти рослин і породи тварин тощо.

Для визначення патентоспроможності винаходу в Україні використовуються такі критерії:

1) *новизна винаходу*. Винахід визнається новим, якщо він не є частиною рівня техніки, тобто коли з-поміж відомостей, які стали загальнодоступними в світі до дня подачі заявки на винахід, не виявлено засобу з ознаками, ідентичними всім ознакам формули даного винаходу;

2) *наявність винахідницького рівня*. Винахід має винахідницький рівень, якщо для фахівця він не випливає сам собою з рівня техніки, тобто коли досі не було виявлено рішень, які мають ознаки, що збігаються з головними ознаками даного винаходу;

3) *промислова придатність винаходу*. Винахід визнається промислово придатним, якщо його можна використати (багаторазово відтворити) в промисловості або в іншій сфері діяльності. При цьому безпосередня утилітарна корисність винаходу не є обов'язковою умовою (винахід не обов'язково має бути використаний).

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

Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є тільки конструктивне вирішення пристрою (просторова композиція, взаємне розташування елементів пристрою, його форма). Це означає, що речовини, штами мікроорганізмів, культури клітин рослин і тварин, а також способи не можуть бути визнані корисними моделями. За законами України корисна модель відповідає умовам патентоспроможності, якщо вона є новою (не є частиною рівня техніки) і промислово придатною (тобто придатною для відтворення промисловими засобами).

Промисловим зразком називається результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. Об'єктом такої діяльності може бути форма, малюнок, кольори або їхнє поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб. Промисловий

зразок може бути об'ємним (модель), плоским (рисунок) або комбінованим.

За своєю сутністю промисловий зразок — це нове художньо-конструктивне вирішення виробу, в якому досягається єдність технічних та естетичних властивостей. Не підлягають охороні як промислові зразки: об'єкти архітектури, промислові гідротехнічні та інші стаціонарні споруди; друкована продукція як така; об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких і тому подібних речовин.

Художньо-конструктивне вирішення виробу визнається промисловим зразком і забезпечується правовою охороною за умов його новизни та промислової придатності. Промисловий зразок є новим, якщо сукупність його суттєвих ознак, що визначають естетичні та (або) ергономічні особливості виробу, не стала загальнодоступною у світі до дня фіксації його пріоритету. Промислова придатність означає, що промисловий зразок може бути багаторазово відтворений через виготовлення відповідного виробу.

Товарними знаками та знаками обслуговування (в українському законодавстві — знаки для товарів і послуг) вважаються оригінальні позначення, з допомогою яких товари і послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб. Головне завдання товарного знака полягає в ідентифікації товару та його виробника на ринку. Товарний знак при цьому виконує одночасно дві функції: рекламування товару та гарантування його якості.

Використання таких знаків дає можливість споживачу швидко знайти та ідентифікувати потрібний йому товар. Тому товарний знак розміщують на самому товарі або його упаковці. Товарний знак використовують також у рекламі, друкованих виданнях, на офіційних бланках підприємств тощо.

Товарний знак є вказівкою для споживача, тому власник товарного знака несе відповідальність за якість своїх виробів як у процесі реалізації, так і на етапі споживання.

Елементи знака для товарів і послуг можуть бути:

— словесними (слова, сполучення літер, лексичний образ);

— зображувальними (зображення живих істот, різноманітних предметів, фігур будь-яких форм, кольорових плям тощо);

— об'ємними (тривимірні об'єкти, фігури та комбінації ліній і фігур);

— з використанням інших позначень або їхніх комбінацій, виконаних у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів.

Основними вимогами до знаків для товарів і послуг є:

1) їхня новизна (новизна товарного знака розглядається стосовно сфери його використання, тобто переліку товарів, які він охороняє, і часу його дії, тобто терміну чинності даного товарного знака);

2) оригінальність (товарний знак має суттєво відрізнятися від уже зареєстрованих і відомих позначень);

3) охоронопридатність, тобто можливість їхньої офіційної реєстрації.

Правовій охороні підлягають знаки, які не порушують суспільних інтересів, принципів гуманності та моралі та на які не поширюються обмеження щодо надання правової охорони. В українському законодавстві є достатньо широкий перелік позначень, котрі не підлягають реєстрації як знаки для товарів і послуг. Зокрема, до таких належать позначення, які:

1) зображують державні герби, прапори та емблеми, офіційні назви держав, скорочені або повні найменування міжнародних міжурядових організацій, офіційні контрольні, гарантійні та пробірні клейма, печатки, нагороди та інші відзнаки;

2) не мають розрізняльної здатності (неспроможні породити в споживача асоціативні образи, достатні для ідентифікації товару та його виробника), які є загальновживаними, які є оманливими або такими, що можуть завести в оману щодо товару (послуги) або особи, котра його виробляє (надає);

3) є тотожними або схожими настільки, що їх можна сплутати зі знаками, раніше зареєстрованими, фірмовими найменуваннями, найменуваннями місця походження товару, що належать іншим особам;

4) відтворюють промислові зразки, назви відомих в Україні творів науки, літератури і мистецтва або цитати і персонажі з них без згоди власників авторського права, прізвища, імена, портрети, факсиміле відомих в Україні осіб без їхньої згоди.

Зазначення походження товару як об'єкт промислової власності може бути двох видів: просте та кваліфіковане.

Просте зазначення походження товару — це будь-яке 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.

Поняття «кваліфіковане зазначення походження товару» охоплює (об'єднує) такі терміни:

— назва місця походження товару;

— географічне зазначення походження товару.

Назва місця походження товару — це назва географічного місця, котра вживається як позначення в назві товару, що походить із зазначеного географічного місця та має особливі властивості, виключно або головним чином зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами або поєднанням цих природних умов з характерним для даного географічного місця людським фактором.

Географічне зазначення походження товару — це назва географічного місця, котра вживається як позначення в назві товару, що походить із цього географічного місця та має певні якості, репутацію або інші характеристики, в основному зумовлені характерними для даного географічного місця природними умовами чи людським фактором або поєднанням таких.

Просте зазначення походження товару дає лише загальне уявлення про дійсне місце походження товару. Кваліфіковане зазначення походження товару виокремлює з-поміж великої кількості товарів такі, котрі мають особливі властивості, особливі якості, зумовлені географічною специфікою місця його виробництва, тобто воно вказує на безпосередню залежність властивостей товару від місця його походження.

Метою реєстрації зазначення походження товару є захист такого найменування, запобігання його використанню для інших товарів. Тому основними ознаками зазначення походження товару поряд з назвою певної місцевості є:

— географічне середовище, яке охоплює специфічні природні умови та (або) людські фактори;

— наявність у товарі особливих властивостей, які вирізняють його з-поміж інших однорідних товарів;

— обов'язкова об'єктивна залежність особливих властивостей товару від географічного середовища.

Не визнається зазначенням походження товару позначення, яке, хоча і містить назву географічного об'єкта, але є загальновживаним щодо товарів певного виду і яке не пов'язане з місцем його виготовлення. Забороняється використовувати зазначення походження товару в перекладі або в поєднаннях зі словами «рід», «тип», «імітація», оскільки це може ввести споживачів в оману щодо місця походження та особливих властивостей товару.

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.

Фірмове найменування — це стале позначення підприємства (фірми, компанії, тощо) 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 уможливлюють ідентифікацію конкретних товарів та послуг даного підприємства, фірмове найменування вказує на підприємство як таке, без будь-яких посилань на товари та послуги, які воно постачає на ринок, та характеризує репутацію і становище підприємства в цілому.

Недобросовісною конкуренцією вважаються будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним зви-

чаям у підприємницькій діяльності. Недобросовісною конкуренцією вважаються дії, пов'язані:

1) із неправомірним використанням ділової репутації суб'єкта господарювання (використання чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки; товарів іншого виробника; копіювання зовнішнього вигляду виробу; порівняльна реклама);

2) зі створенням перешкод суб'єктам господарювання в процесі конкуренції та використанням неправомірних переваг у конкуренції (дискредитація суб'єкта; купівля-продаж товарів, виконання робіт, 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);

3) із неправомірним збиранням, розголошенням та використанням комерційної таємниці, включаючи й намовляння до розголошення комерційної таємниці.

Об'єкти, що охороняються авторським правом та суміжними правами

До об'єктів, що охороняються авторським правом, належать як оприлюднені, так і неоприлюднені *твори в галузі науки, літератури і мистецтва* незалежно від їхнього призначення, жанру, достоїнства, обсягу, мети (освіта, інформація, пропаганда, розваги тощо), котрі існують у таких об'єктивних формах:

— письмовій (рукопис, машинопис, нотний запис тощо);

— усній (оприлюднені виступи, лекції, промови, проповіді тощо);

— образотворчій (ілюстрації, картини, схеми, кіно-, відео-, фотокадри тощо);

— об'ємно-просторовій (скульптури, моделі, архітектурні форми тощо);

— в інших формах.

Авторське право не поширюється на:

1) офіційні документи (закони, укази, постанови, судові рішення, інструкції тощо);

2) державні символи та знаки (прапори, герби, ордени, грошові знаки);

3) твори народної творчості;

4) повідомлення про новини дня, поточні події, що мають характер звичайної прес-інформації;

5) ідеї, процедури, процеси, концепції, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, знаки для товарів і послуг, раціоналізаторські пропозиції;

6) твори, термін дії авторського права на які закінчився.

Під комп'ютерною програмою розуміють об'єктивну форму подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин. Конкретно — це набір інструкцій у вигляді слів, цифр, символів чи в будь-якому іншому вигляді, виражених у формі, яку читає машина і які приводять її у дію для досягнення певної мети або результату. Поняття «комп'ютерна програма» охоплює операційні системи і прикладні програми, виражені у вихідному або об'єктному коді, включаючи підготовчі матеріали та аудіовізуальні відображення, одержані внаслідок розробки комп'ютерної програми.

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. Поняття «комп'ютерна програма» не поширюється на бази даних.

Правовій охороні не підлягають ідеї та принципи, на яких побудовано комп'ютерні програми, включаючи принципи організації інтерфейсу, алгоритму та мов програмування.

Розширення сфери використання засобів обчислювальної техніки, необхідність розв'язування все складніших задач обумовлюють постійне зростання кількості програмних продуктів та витрат на їхнє створення. Вартість програмного забезпечення проти вартості технічних засобів ЕОМ невпинно зростає, а самі вони стають важливим об'єктом комерційних відносин.

Базою даних називається сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Авторське право поширюється на будь-які бази даних, подані в об'єктивній формі, які є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їхнього матеріального носія, призначення чи достоїнства.

Бази даних охороняються незалежно від того, чи є відомості, які вони містять, 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.

Правова охорона не поширюється на ідеї та принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої з її частин.

Топологією інтегральної мікросхеми називається зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

Умовою правової охорони топологій інтегральних мікросхем є їхня оригінальність, тобто випадок, 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.

Правова охорона не поширюється на ідеї, способи, технологію або закодовану інформацію, які можуть бути втілені в топології.

Суміжні права — це права, які примикають (прилягають) до авторського права, є похідними від нього. Суміжні права належать до нематеріальних об'єктів і поділяються на три види:

1) права виконавців;

2) права виробників фонограм;
3) права організацій мовлення.

Умови надання охорони суміжних прав відповідають їхнім видам.

Права виконавців охороняються, якщо:

1) виконання вперше мало місце на території України;

2) виконання зафіксоване на фонограмі, що охороняється законом;

3) виконання не зафіксоване на фонограмі, але включене в передачу організації мовлення, що охороняється законом.

Права виробників фонограм охороняються, якщо:

1) виробник є громадянином України або юридичною особою з офіційним місцезнаходженням на території України;

2) фонограму вперше оприлюднено на території України;

3) перша фіксація фонограми мала місце в Україні.

Права організацій мовлення охороняються, якщо вони мають офіційне місцезнаходження на території України і здійснюють передачі з передавачів, розміщених на терені України.

Інші (нетрадиційні) об'єкти інтелектуальної власності

Результати творчої діяльності людини, які не належать до об'єктів промислової власності та об'єктів, що охороняються авторським та суміжними правами, утворюють групу так званих нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності.

Раціоналізаторська пропозиція — це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подано. Раціоналізаторськими вважаються пропозиції щодо вдосконалення використовуваної техніки (машин, агрегатів, пристроїв), продукції, що виготовляється, способів контролю, спостереження й дослідження, техніки безпеки, а також пропозиції, які сприяють підвищенню продуктивності праці, ефективнішому використанню енергії, обладнання, матеріалів.

За своєю сутністю раціоналізаторські пропозиції, як і винаходи, є технічними рішеннями, але відрізняються від останніх мірою новизни. Раціоналізаторська пропозиція має, сказати б, «місцеву» новизну, є новою щодо техніки і технології, яка використовується на даному підприємстві, незалежно від того, чи відоме це технічне рішення ще деінде, чи ні.

Економічне значення раціоналізаторських пропозицій полягає в тому, що вони підвищують техніко-технологічний рівень виробництва на підприємстві. Технологія виробництва, як правило, залишається незмінною протягом відносно тривалого періоду. За умови швидких темпів науково-технічного прогресу все частіше з'являються нові технологічні процеси та більш досконале обладнання. У зв'язку з цим періодично виникає потреба модернізації діючого устаткування та вдосконалення технологічних процесів, що і є об'єктом раціоналізаторських пропозицій.

Під «*ноу-хау*» заведено розуміти не захищені охоронними документами та не оприлюднені (повністю або частково) знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках, за виготовлення, реалізації та експлуатації конкурентоспроможної продукції, забезпечуючи певні переваги їхньому власникові.

Термін «ноу-хау» походить від англійського виразу «знати як зробити». До «ноу-хау» належать також не запатентовані з різних причин винаходи. Об'єктами «ноу-хау» можуть бути різноманітні посібники (порадники), специфікації, формули, рецепти, знання й досвід у сфері маркетингу, оформленні упаковки продукції тощо. Важливою ознакою «ноу-хау» є конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобування яких підприємство, як правило, витрачає значні кошти та час.

Комерційна таємниця — це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства. У загальному розумінні комерційну таємницю становить сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення котрої може призвести до економічних збитків.

6.2. НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ

Поняття та охорона права власності

Нематеріальні ресурси, як і решта ресурсів, що застосовуються в діяльності підприємства, мають бути створені або придбані підприємством. Водночас нематеріальні ресурси відрізняються від матеріальних певними характеристиками, пов'язаними з їхньою природою і способами практичного використання. Наприклад, нові знання як результат творчої діяльності людини, по суті, є суспільним благом і ними може користуватися не лише якийсь один суб'єкт господарювання, а й решта. Виникає небезпека імітації, копіювання та використання цих знань безкоштовно. За таких обставин ніхто не наважиться вкладати кошти першим у створення нових знань. Тому й виникає необхідність захистити права власності автора. Отже, доступ до таких знань захищено правами, що самі по собі і є нематеріальними активами.

Якщо йдеться про нематеріальні активи рідкісні за своєю природою, то вони утворюються не в результаті вкладення коштів, а завдяки привласненню рідкісності (наприклад, права на користування природними ресурсами). Але і в цьому разі доступ до обмежених дефіцитних ресурсів також захищено відповідними правами.

Нематеріальні активи — це категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з отриманням доходу.

До складу нематеріальних активів включають:

1) права, що з'являються внаслідок володіння підприємством:

— патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

— свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, найменування місця походження товару, фірмове найменування;

2) права, що виникають унаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем) та суміжних прав (права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення);

3) права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау», комерційних таємниць тощо);

4) права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;

5) монопольні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності;

6) організаційні витрати на створення підприємства;

7) права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Принцип юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності досить простий: забороняється використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника, або їхня підробка. Проте форми правового захисту дуже різняться між собою залежно від типу активів.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами. *Патентом* називається виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності. Патент забезпечує його власнику:

— виключне право використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) на свій розсуд;

— право забороняти третім особам використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) без дозволу власника;

— можливість передавати на підставі договору право власності на винахід (корисну модель, промисловий зразок) будь-якій особі, яка стає правонаступницею власника патенту;

— право дати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання винаходу (корисної моделі, промислового зразка) на підставі ліцензійного договору;

— право подати до патентного відомства для офіційної публікації заяву про надання будь-якій особі дозволу на використання запатентованого винаходу (корисної моделі, промислового зразка).

У разі порушення прав патентовласника він може через суд примусово стягувати компенсацію збитків. Порушенням виключного права вважається несанкціоноване виготовлення, використання, пропозиція продажу, продаж або інше введення в господарський обіг товарів або їхніх компонентів, створених за технічним рішенням, на яке поширюється дія патенту. Виключне право, яке випливає з патенту, існує лише на території тієї країни, що видала патент, і не може виходити за межі її кордонів.

Правова охорона знаків для товарів і послуг, зазначення походження товару та фірмового найменування здійснюється на підставі їхньої державної реєстрації. На зареєстрований знак для товарів і послуг (зазначення походження товару, фірмове найменування) видається *свідоцтво*, яке засвідчує його *пріоритет*.

Свідоцтво на знак для товарів і послуг та на фірмове найменування забезпечує його власнику: виключне право користуватися і розпоряджатися знаком на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати знак без дозволу власника; право дати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання знака на підставі ліцензійного договору. Власник такого свідоцтва має також право проставляти поряд зі знаком попереджувальне маркування, яке вказує на те, що цей знак зареєстровано в Україні.

Правова охорона зазначення походження товару має певні особливості, які полягають у її колективному характері. Це означає, що власник свідоцтва на зазначення походження товару не має виключного права на його використання і не може давати дозволу іншим особам на його використання.

Такий дозвіл будь-якій іншій фізичній або юридичній особі, яка господарює на тій самій території і виробляє товари з тотожними властивостями, надає патентне відомство.

Виникнення і здійснення авторського права не потребує виконання будь-яких формальностей. Особа, яка має авторське право:

1) для сповіщення про свої права на твори у галузі науки, літератури, мистецтва, на комп'ютерні програми та бази даних може використовувати знак охорони авторського права, який уміщується на кожному примірнику твору і складається з латинської літери С у колі, імені (найменування) особи, яка має авторське право, і року першої публікації твору. Сповіщення про право на топологію інтегральної мікросхеми складається з літери Т у колі, дати початку терміну дії виключного права на використання цієї топології та інформації, яка дає змогу ідентифікувати право власника топології;

2) для засвідчення авторства на оприлюднений чи неоприлюднений твір, факту й дати публікації твору чи наявності договорів, які торкаються права автора на твір, у будь-який час протягом терміну охорони авторського права може зареєструвати своє право та інші зазначені відомості в офіційних державних реєстрах. Про реєстрацію прав автора видається свідоцтво.

Автору належать як особисті (немайнові) права, так і виключні майнові права на використання твору в будь-якій формі і будь-яким способом. Автор також має право дозволяти (на підставі авторського договору) або забороняти використовувати свій твір іншим особам.

Охорона суміжних прав виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення має здійснюватися без порушення авторських прав. При цьому виконавці здійснюють свої права за умови дотримання ними прав авторів виконуваних творів. Виробники фонограм повинні дотримуватися прав авторів і виконавців, а організації мовлення — прав виробників фонограм, авторів і виконавців.

Виникнення та здійснення суміжних прав також не потребують виконання будь-яких формальностей. Виробники фонограм і виконавці для сповіщення про свої права можуть на всіх примірниках фонограм або їхніх упаковках використовувати знак охорони суміжних прав, який складається з латинської літери R у колі, імені (найменування) особи, що має суміжні права, і року першої публікації фонограми.

Виконавцям належить виключне право дозволяти чи забороняти публічне повідомлення про їхнє виконання, фіксацію виконання на матеріальному носії, відтворювання, розповсюджування фонограм, на яких зафіксовано їхнє виконання, тощо.

Виробники фонограм мають виключне право дозволяти або забороняти відтворення, розповсюдження різними способами, переробку, імпорт фонограм.

Організації мовлення мають виключне право дозволяти чи забороняти публічне оприлюднення своїх програм у місцях з платним входом з допомогою їхньої ретрансляції, фіксації на матеріальному носії, відтворення в ефірі і по дротах.

Виключні права виконавців та виробників фонограм можуть передаватися іншим особам на підставі договору, в якому визначаються спосіб використання виконань та фонограм, розмір і порядок виплати винагороди, термін дії договору.

«Ноу-хау», раціоналізаторські пропозиції, гудвіл, які є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Порядок їхнього захисту визначається керівництвом підприємства. За розголошення інформації про «ноу-хау» та комерційні таємниці передбачається сувора (аж до кримінальної) відповідальність.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їхнє використання самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій заінтересованій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні знаки тощо.

Передача права власності може бути застережена різними умовами щодо терміну та обсягу використання, повноти інформації, котра передається, тощо. Відповідно до цього існують кілька видів ліцензій (рис. 6.2).

Залежно від підстави видачі дозволу використовувати технічне досягнення, ліцензії поділяють на добровільні та примусові. За добровільною ліцензією ліцензіар передає дозвіл використати об'єкт права ліцензіату на підставі договору, в якому регламентуються обов'язки кожної сторони, обсяг користування, строк, розміри і порядок виплати винагороди. Примусова ліцензія видається на підставі рішення компетентного державного органу проти волі патентовласника. У цьому разі розміри винагороди встановлює цей державний орган. На практиці примусові ліцензії видають дуже рідко.

Залежно від обсягу прав на використання розрізняють звичайні, виключні й повні ліцензії. Звичайна ліцензія залишає ліцензіарові

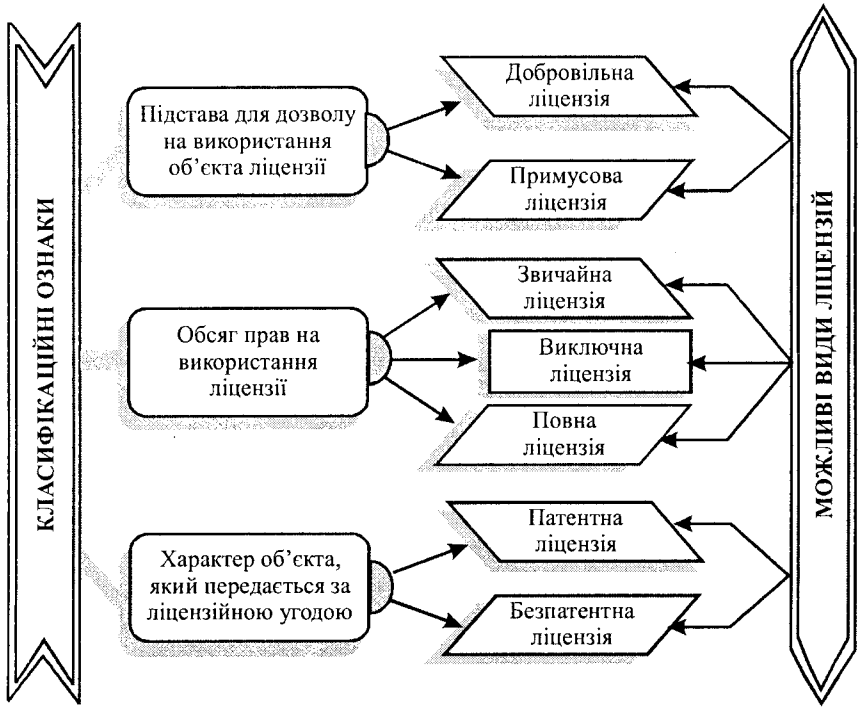


Рис. 6.2. Класифікація видів ліцензій.

право особистої експлуатації технічного рішення і можливість укладати аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами. Виключна ліцензія передає ліцензіатові права виключного користування об'єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням. Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які випливають з патенту. Унаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії протягом зазначеного в договорі періоду.

Залежно від характеру об'єкта, який передається за договором, ліцензії поділяються на патентні та безпатентні. Об'єктом патентної ліцензії є технічне досягнення, захищене патентом. Умови ліцензійної угоди відносно обсягу прав і строку дії в цьому разі визначаються правилами, які регулюють експлуатацію патенту. Нині все більшого поширення набувають безпатентні ліцензії, об'єктом яких є не захищені патентами технічні досягнення, «ноу-хау», виробничий досвід тощо.

Ліцензійні угоди можуть передбачати комплексну передачу кількох патентів та пов'язаних з ними «ноу-хау». Така угода включає, як правило, надання ліцензіаром інженерно-консультаційних послуг щодо організації ліцензійного виробництва, а також супровідні поставки сировини, обладнання, комплектуючих. Нині до ліцензійної угоди все частіше включають зобов'язання ліцензіара надавати ліцензіату інформацію щодо вдосконалення ліцензійної технології протягом терміну дії угоди.

За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують кілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширено періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди та одноразові виплати. *Періодичні відрахування (роялті)* встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва або в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. Одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди називається *пашуальною виплатою*. Пашуальний платіж є, по суті, фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово та не залежить від майбутніх обсягів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Розрахунки за ліцензії можуть також провадитись передачею ліцензіару частки цінних паперів (акцій, облігацій) ліцензіата. Має місце і такий вид розрахунків, як зустрічна передача технічної документації, яка передбачає взаємний обмін ліцензіями, технологічними знаннями, досвідом. На практиці часто трапляються різні комбінації названих форм винагороди (наприклад, за реалізації франчайзингових угод).

6.3. ОЦІНКА ВАРТОСТІ ТА АМОРТИЗАЦІЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Цілі та особливості оцінки нематеріальних активів

У практиці підприємницької діяльності все частіше виникають проблеми, пов'язані з оцінкою вартості нематеріальних активів. Названа оцінка, зокрема, необхідна за таких обставин (рис. 6.3):

— приватизація або відчуження нематеріальних активів державою;

— включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;

— визначення майнових частин у статутному фонді за злиття або поділу організацій;

— оцінка та переоцінка нематеріальних активів з метою повного обліку всіх активів підприємства;

— розв'язання питань щодо купівлі (продажу) прав на об'єкти інтелектуальної власності;

— здійснення фінансової звітності підприємств;

— оцінка застави під отримуваний кредит;



Рис. 6.3. Обставини, що зумовлюють необхідність оцінки вартості нематеріальних активів.

— визначення збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності;

— організація франчайзингу тощо.

Специфіку нематеріальних активів як неуречевленої частини майна підприємства відображують особливості їхньої оцінки. Складність вартісної оцінки нематеріальних активів зумовлено:

1) різноманітністю об'єктів інтелектуальної власності, кожний з яких за законом має бути оригінальним;

2) різними способами їхньої появи на підприємстві;

3) різними формами їхнього практичного використання на підприємстві;

4) імовірнісним характером отриманих результатів вартісної оцінки.

Використовувані на практиці підходи до оцінки вартості нематеріальних активів орієнтовано переважно на міжнародні стандарти оцінки майна (МСО). Ці стандарти були розроблені Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна (TIAVSC) і набрали чинності з 1994 р.

Оцінка вартості нематеріальних активів проводиться в певній послідовності і включає такі етапи:

1) обстеження нематеріальних активів;

2) правова експертиза;

3) з'ясування типу вартості, що визначається, і вибір відповідного методу (методів) оцінки вартості;

4) формування інформаційної бази для проведення оцінки;

5) розрахунки вартості нематеріальних активів за вибраними методами;

6) підготовка звіту про оцінку.

На етапі обстеження нематеріальних активів необхідно пересвідчитися в наявності матеріальних носіїв, що є об'єктами обліку. Такими носіями можуть бути письмовий і (або) образотворчий опис, креслення, схеми, зразки продукції, дискети, вінчестери ЕОМ, аудіо- та відеокасети, CD-ROM та інші носії об'єктів інтелектуальної власності.

На етапі правової експертизи необхідно ідентифікувати права на об'єкти інтелектуальної власності, тобто пересвідчитися в наявності документів, що підтверджують законне володіння майновими правами (патенти, свідоцтва, ліцензійні договори, договори замовлення на створення об'єктів інтелектуальної власності, контракти або авторські ліцензійні договори тощо).

На третьому етапі залежно від мети оцінки, правової ситуації, інших факторів необхідно з'ясувати тип вартості, що визначається. У вітчизняній практиці оцінки нематеріальних активів використовуються в основному два типи вартості: інвентарна та ринкова. Інвентарна використовується для інвентаризації, бухгалтерського обліку та постановки майна на баланс підприємства, а ринкова —

для визначення розмірів платежів за комерційного використання майна. Методи оцінки вартості визначаються типом вартості, а також тим, для чого таку оцінку призначено і як планується використати її результати.

На четвертому етапі залежно від типу вартості й вибраного методу здійснюється формування відповідної інформаційної бази для проведення оцінки. Перелік необхідної інформації, зокрема, включає:

— характеристики об'єктів інтелектуальної власності або товарів, виготовлених з використанням таких об'єктів (технічні, споживчі, експлуатаційні та екологічні показники), за необхідності в порівнянні з аналогічними або конкуруючими;

— джерела отримання прибутків від використання об'єктів інтелектуальної власності (збільшення обсягів реалізації конкретних видів або всієї продукції, виготовленої з використанням об'єктів інтелектуальної власності; підвищення ціни залежно від якості продукції; економія у виробництві за використання об'єктів інтелектуальної власності; виручка від продажу (перуступлення) майнових прав або продажу ліцензій тощо);

— опис ринку об'єктів інтелектуальної власності (галузі й напрямки застосування об'єктів інтелектуальної власності за функціональними ознаками і (або) способом застосування, географія збуту, місткість ринку збуту тощо);

— витрати, пов'язані з придбанням прав і використанням об'єктів інтелектуальної власності (на придбання майнових прав; на використання у виробництві й організації випуску товарів, на правову та інші види охорони; на страхування ризиків здійснення проектів із використанням об'єктів інтелектуальної власності тощо);

— собівартість і ціна одиниці товару з використанням об'єктів інтелектуальної власності;

— ризики, що пов'язані з придбанням прав і використанням об'єктів інтелектуальної власності;

— чистий прибуток від використання об'єктів інтелектуальної власності.

Звіт (або акт) про оцінку вартості нематеріальних активів — це офіційний документ, який складається в установленому порядку за результатами оцінки і містить:

— вступ, що в ньому викладено мету оцінки, підстави для проведення оцінки, відомості про оцінювача, зазначено дату оцінки;

— опис об'єктів інтелектуальної власності, що оцінюються, відомості щодо їхньої правової охорони, дані про строки, регіони та сфери дії прав;

— характеристику видів вартості конкретних об'єктів інтелектуальної власності;

— обґрунтування методу оцінки;

— аналіз зібраної інформації з посиланням на джерела її отримання;

— повний розрахунок оцінки вартості нематеріальних активів, а також обмеження щодо застосування отриманого результату;

— інші потрібні відомості щодо оцінки.

Методи оцінки вартості нематеріальних активів

За визначення вартості окремих об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів у цілому, так само, як і в процесі оцінки іншого майна підприємства, відповідно до міжнародних стандартів оцінки використовують три основні підходи: витратний, прибутковий (дохідний), ринковий. У межах кожного з цих підходів, у свою чергу, можна виділити кілька конкретних методів оцінки вартості нематеріальних активів (рис. 6.4).

Дуже поширеним на практиці є *витратний підхід*, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів.

Відповідно до методу *початкових витрат* вартість нематеріальних активів визначається за бухгалтерською звітністю підприємства за кілька останніх років. При цьому увага звертається на величину таких витрат і термін створення активів. Реалізація методу початкових витрат передбачає такі кроки:

— виявляються всі фактичні витрати, пов'язані зі створенням, придбанням або запровадженням об'єкта інтелектуальної власності;

— витрати коригуються на величину індексу цін на день оцінки;

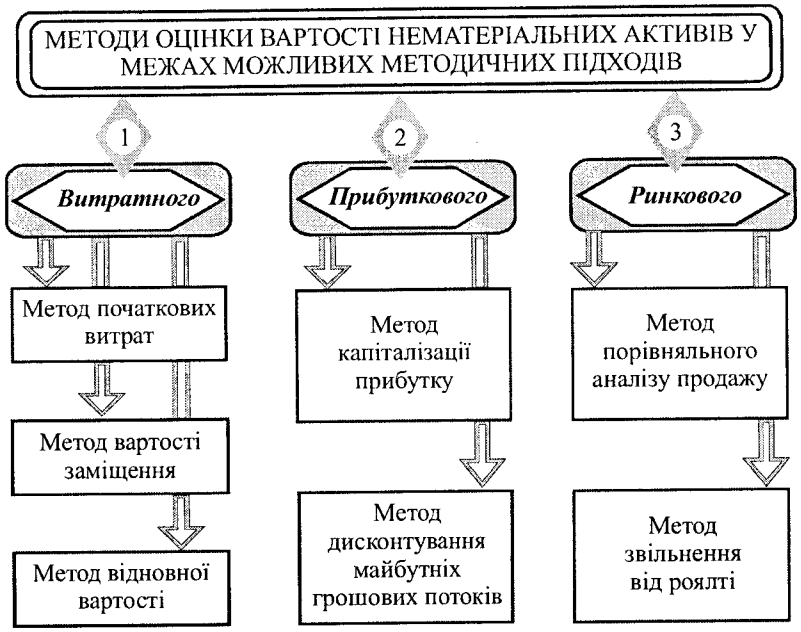


Рис. 6.4. Методи оцінки вартості нематеріальних активів.

— визначається нарахована величина амортизації об'єкта інтелектуальної власності;

— вартість об'єкта інтелектуальної власності визначається як різниця між величиною витрат, що коригувалися, і нарахованою амортизацією.

Ідея *методу вартості заміщення* полягає в тому, що максимальна вартість певного нематеріального активу визначається мінімальною ціною, яку необхідно заплатити за придбання активу аналогічної корисності або аналогічної споживної вартості.

Найбільш прийнятним способом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів є *метод відновної вартості*. Відновна вартість активу визначається як сума витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу. Звичайно, розрахунки таких витрат мають ґрунтуватися на сучасних цінах на сировину, матеріали, комплектуючі вироби та на середньогалузеву вартість робочої сили відповідної кваліфікації.

Прибутковий (дохідний) підхід виходить із передбачення, що економічна цінність конкретного активу на поточний момент обумовлена розміром доходів, які сподіваються отримати з цього активу в майбутньому. Інакше кажучи, вартість об'єкта може бути визначена як його здатність давати прибуток у майбутньому. Прибутковий підхід реалізується за допомогою методів: капіталізації прибутків, дисконтування майбутніх грошових прибутків, залишкових прибутків.

Процедура оцінки вартості нематеріального активу за *методом капіталізації прибутків* складається з таких етапів:

— виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, що його дає відповідний актив;

— визначення ставки капіталізації чистого прибутку;

— розрахунок вартості активу діленням чистого прибутку на ставку капіталізації.

Реалізація *методу дисконтування майбутніх грошових потоків* передбачає:

— оцінку майбутніх грошових потоків, що становлять чистий прибуток від використання об'єкта інтелектуальної власності і величину амортизації цього об'єкта;

— визначення ставки дисконтування;

— розрахунки сумарної поточної вартості майбутніх прибутків;

— додавання до отриманого результату вартості об'єкта інтелектуальної власності, приведеної до поточного періоду.

Ринковий підхід до оцінки вартості нематеріальних активів реалізується за допомогою методу порівняльного аналізу продажу та методу звільнення від роялті.

Метод порівняльного аналізу продажу передбачає порівняння об'єкта інтелектуальної власності, що оцінюється, з вартістю аналогічних об'єктів, які були реалізовані на ринку. За використання методу порівняльного аналізу продажу:

— збирають інформацію стосовно угод з реалізації аналогічних об'єктів інтелектуальної власності;

— визначають перелік показників, за якими порівнюють об'єкти інтелектуальної власності;

— коригують фактичні ціни угод щодо об'єктів інтелектуальної власності з урахуванням значень показників порівняння;

— визначають вартість об'єкта інтелектуальної власності, що оцінюється, на підставі скоригованих фактичних даних за реальними угодами.

Вартість активу згідно з *методом звільнення від роялті* визначається на підставі умовного припущення, що вся інтелектуальна власність, яка використовується підприємством, йому не належить. Тоді частину виручки підприємство мало було б виплачувати у вигляді винагороди (роялті) власникам цієї інтелектуальної власності. Насправді ж цю частину підприємство залишає в себе. Цю частину виручки і вважають додатковим прибутком, який створюється даним нематеріальним активом. Вартість грошових потоків, сформованих на підставі цього прибутку, беруть за ринкову вартість оцінюваного активу.

Нематеріальні активи підприємства також підлягають *амортизації*. Норму амортизаційних відрахувань установлює підприємство залежно від строку використання окремого виду нематеріальних активів. Стосовно нематеріальних активів, щодо яких неможливо встановити період використання, норма амортизації визначається в розрахунку на 10 років, тобто 10%.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Значення нематеріальних ресурсів для сучасної системи господарювання і підвищення ефективності виробництва.
2. Характеристика та особливості використання окремих об'єктів промислової власності.
3. Змістова характеристика об'єктів інтелектуальної власності, що охороняються авторськими і суміжними правами.
4. Сутність та ефективність використання «ноу-хау» в діяльності підприємств (організацій).
5. Збереження комерційної таємниці як чинник забезпечення належної економічної безпеки підприємства (організації).
6. Сутнісно-змістова характеристика нематеріальних активів підприємства (організації).
7. Патентно-ліцензійна діяльність підприємств та організацій за ринкових умов господарювання.
8. Сучасні проблеми оцінки вартості нематеріальних активів підприємства (організації).

Розділ 7 ОБОРОТНІ КОШТИ

Ключові поняття і терміни: *• оборотні кошти; • структура (елементний склад); • нормовані оборотні кошти; • методи нормування; • норматив оборотних коштів у виробничих запасах; • норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві; • коефіцієнт наростання витрат; • показники ефективності використання.*

7.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА НОРМУВАННЯ

Поняття та структура

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу й товарну стадії). На першій стадії кругообігу вони витрачаються на придбання сировини, матеріалів та інших ресурсів, тобто переходять з грошової форми в матеріально-товарну, формують певні виробничі запаси, потім вступають у другу стадію — виробничу. На цій таки стадії в процес виробництва включаються робітники, що одержують за виконану роботу заробітну плату. Потім матеріально-товарні цінності матеріалізуються у формі готової продукції. На останній стадії кругообігу виготовлена продукція продається і підприємство має відповідну виручку (суму грошей), яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, а й дає певний прибуток.

Оборотні кошти — це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

Формування й регулювання окремих елементів оборотних коштів має свої особливості. З огляду на це виокремлюють оборотні кошти у сферах виробництва та обігу, а також розподіляють їх на нормовані й ненормовані (рис. 7.1).

Певне практичне значення мають з'ясування та оцінка структури оборотних коштів. Вони (кошти) використовуються ефективніше тоді, коли більша їхня частина зайнята у сфері виробництва. Перебування оборотних коштів у сфері обігу — лише необхідна умова безперервності процесу відтворення; проте ця частина коштів підприємства не бере безпосередньої

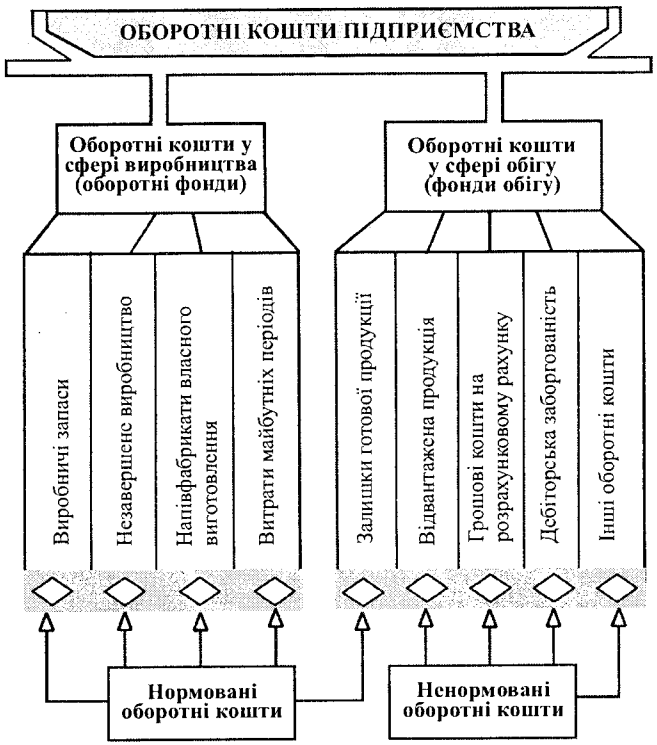


Рис. 7.1. Елементний склад оборотних коштів підприємства (фірми).

участі у створенні вартості продукції, що виготовляється. За розрахунками багаторічних середніх величин, зокрема на промислових підприємствах України, частка оборотних коштів у сфері виробництва становить 72% (у тім числі на виробничі запаси та незавершене виробництво припадає відповідно 48 і 20%), а у сфері обігу — 28% (з них близько 17% — вартість готової продукції, а 6% — грошові кошти).

Нормування

Необхідний розмір грошових коштів, що вкладаються в мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції, найліпше визначати їхнім нормуванням (розрахунком нормативів).

Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів: аналітичний, коефіцієнтний і прямого рахунку. *Аналітичний (дослідно-статистичний) метод* передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових. *Коефіцієнтний метод* полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів. *Метод прямого рахунку* — це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничим запасам, незавершеному виробництву, витратам майбутніх періодів, залишкам готової продукції). У практиці господарювання він є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

• **Норматив оборотних коштів у виробничих запасах**. За своїм економічним змістом виробничі запаси розподіляються на елементи, що їх відносять до оборотних фондів (сировина, матеріали, паливо), і ті, що тяжіють до основних фондів (запасні частини для ремонту; інструменти, інвентар та інші малоцінні предмети). Методика визначення нормативу оборотних коштів у названих двох видах виробничих запасів неоднакова.

> *Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів, визначається помноженням середньодобового споживання матеріалів у вартісному виразі на норму їхнього запасу в днях.*

Точність розрахунку залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів. На підприємствах існує кілька видів запасів: транспортний, підготовчий (технологічний), поточний, резервний (страховий).

У *транспортний запас*, що звичайно не перевищує двох днів, оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства. *Підготовчий запас* створюється на період часу, необхідного для приймання, складування та підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів. Найбільшим за розміром є *поточний запас* сировини (матеріалів) та інших елементів оборотних фондів (предметів праці); його обчислюють у межах половини середнього інтервалу між поставками певних видів матеріальних ресурсів (наприклад, якщо умовами договору між постачальником і споживачем передбачене надходження матеріалів один раз на місяць, то їхній поточний запас має забезпечувати 15 днів роботи). Визначення *резервного (страхового) запасу* може здійснюватись двома способами: за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором або за періодом, необхідним для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від виробника до споживача.

У цілому норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів, визначається за такою схемою (дані умовні):

1. Квартальна потреба в матеріалах	—	2700 т
2. Середньодобова витрата матеріалів	—	30 т
3. Ціна однієї тонни матеріалу	—	12000 грн.

4. Вартість добової витрати матеріалів (п.3 × п.2) — 360000 грн.
5. Норма запасу:
   а) транспортного — 2 дні
   б) підготовчого (технологічного) — 3 дні
   в) поточного — 15 днів
   г) резервного (страхового) — 5 днів
   д) усього — 25 днів
6. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах (п. 4 × п. 5, д) — 9000000 грн.

Методика нормування оборотних коштів у елементах виробничих запасів, що тяжіють до основних фондів, але за чинною системою обліку відносяться до оборотних фондів, істотно відрізняється від викладеної. Зокрема, основою розрахунку оборотних коштів у запасних частинах для ремонту служать норми запасу деталей на одиницю ремонтної складності відповідних видів машин та устаткування. Загальними принципами нормування оборотних коштів у малоцінних і швидкозношуваних предметах є такі: 1) нарізне визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі підприємства й тих, що використовуються (експлуатуються) у виробництві; 2) грошова оцінка складських запасів за повною заготівельною їхньою вартістю (собівартістю), а предметів, що використовуються, — у розмірі 50% первісної їхньої вартості; 3) відмова від нормування у днях споживання предметів, які експлуатуються, і розрахунок норм для окремих їхніх груп на підставі коефіцієнтів, що характеризують залежність розміру запасу від чисельності персоналу, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування тощо.

• **Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві**. Величина цього нормативу залежить від обсягу продукції, що виробляється, собівартості окремих її видів і характеру розподілу витрат протягом днів виробничого циклу. За інших однакових умов оборотні кошти в цій функціональній формі змінюються прямо пропорційно динаміці масштабів випуску та собівартості продукції. При цьому має бути враховане також співвідношення середньої собівартості незавершеного виробництва і собівартості готової продукції, яке заведено називати *коефіцієнтом наростання витрат*.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($Н^{ок}_{нв}$) можна визначити, користуючись формулою

$$Н^{ок}_{нв} = V_д \cdot Т_ц \cdot К_{нв}, \qquad (7.1)$$

де $V_д$ — середньодобовий випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю;

$Т_ц$ — середня тривалість виробничого циклу у днях;

$К_{нв}$ — коефіцієнт наростання витрат (собівартості незавершеного виробництва).

Таблиця 7.1

РОЗПОДІЛ ВИТРАТ НА ВИГОТОВЛЕННЯ ВИРОБУ ЗА ДНЯМИ ВИРОБНИЧОГО ЦИКЛУ, грн

Дні виробничого циклу	Щоденні витрати	Сума витрат за наростаючим підсумком
Перший	30 000	30 000
Другий	3 000	33 000
Третій	3 500	36 500
Четвертий	4 000	40 500
П'ятий	4 000	44 500
Шостий	5 600	50 100
Усього	**50 100**	**234 600**

Визначення середніх показників добового випуску продукції за її собівартістю й тривалістю виробничого циклу не спричиняє труднощів. Перший із них обчислюється діленням запланованого (очікуваного) випуску продукції на кількість днів розрахункового періоду, а другий — як середньозважена величина за питомою вагою окремих виробів (їхніх груп) у собівартості товарної продукції.

Коефіцієнт наростання витрат потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу. З цією метою за даними кошторису витрат на виробництво всі витрати розподіляють на одноразові (вартість сировини та основних матеріалів, що включаються в процес виробництва із самого його початку) і такі, що поступово зростають (решта витрат). Якщо витрати на заробітну плату та обслуговування виробництва важко розрахувати в розрізі днів виробничого циклу, то їх умовно розподіляють однаковими частинами на кожний день циклу.

Методику визначення коефіцієнта наростання витрат покажемо на умовному прикладі. Припустімо, що собівартість якогось виробу становить 50 100 грн., а середня тривалість виробничого циклу — 6 днів. Розподіл витрат за днями виробничого циклу подано в табл. 7.1. За цих умов середня собівартість незавершеного виробництва дорівнюватиме 39 100 грн. (234 600 : 6), а коефіцієнт наростання витрат — 0,78 (39100 : 50100).

Проте за великої номенклатури продукції, що виготовляється, описаний спосіб визначення коефіцієнта наростання витрат є надто трудомістким. Тому на підприємствах, що продукують матеріаломістку продукцію і через це мають велику частку одноразових витрат, коефіцієнт наростання витрат можна обчислювати за такою спрощеною формулою:

$$К_{нв} = С_{пц} + 0{,}5\, С_{рц}/С_в, \qquad (7.2)$$

де $С_{пц}$ — первісні витрати на початку (у перший день) виробничого циклу;

$С_{рц}$ — решта витрат на виготовлення виробу;

$С_{в}$ — виробнича собівартість виробу.

Так, виходячи з даних табл. 7.1, коефіцієнт наростання витрат, розрахований за формулою (7.2), дорівнюватиме 0,8 [(30 000 + 0,5 × × 20 100) / 50 100]. Як бачимо, похибка розрахунків зовсім мала — лише 0,02 (0,8 — 0,78); вона цілком можливаа для такого роду практичних розрахунків.

Зрештою якщо припустити, що середня величина щоденного випуску продукції становить 20 000 грн., а тривалість виробничого циклу — 6 днів, то норматив коштів у незавершеному виробництві, обчислений за формулою (7.1), становитиме

$$Н_{нв}^{ок} = 20000 \cdot 6 \cdot 0{,}8 = 96000 \text{ грн.}$$

• **Норматив оборотних коштів у інших нормованих елементах**. Окрім виробничих запасів і незавершеного виробництва, до нормованих елементів оборотних коштів належать також витрати майбутніх періодів і залишки готової продукції на підприємстві, яке її виготовляє.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується, виходячи з залишку коштів на початок періоду та суми витрат протягом розрахункового (планового) періоду з відрахунком величини наступного погашення витрат за рахунок собівартості продукції.

Наприклад, на початок розрахункового періоду залишок витрат майбутніх періодів становить 8 000 грн., потреба в них протягом цього періоду — 82 000 грн., на собівартість продукції, яку належить виготовити, буде віднесено в рахунок погашення раніше здійснених витрат 36000 грн. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів дорівнюватиме 54 000 грн. (8 000 + 82 000 – – 36 000).

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається як добуток вартості одноденного випуску готових виробів на норму їхнього запасу на складі у днях. У свою чергу, норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації (продажу), тобто її комплектування, пакування та відвантажування споживачам, а також виписування і здавання в банк платіжних документів.

• Зрозуміло, що *сукупний норматив оборотних коштів підприємства* на розрахунковий (плановий) період є не що інше, як загальна сума нормативів, обчислених для окремих елементів (виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та залишків готової продукції).

7.2. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ

Оборотні кошти різногалузевих підприємств країни становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних коштів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності — відповідні конкретні заходи (рис. 7.2).

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) розраховується діленням вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період. Показник, що є оберненим стосовно коєфіцієнта оборотності, заведено називати *коефіцієнтом завантаження*. Він показує, скільки оборотних коштів (у частках одиниці) припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. *Тривалість одного обороту в днях (або швидкість обороту)* оборотних коштів визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді (для кварталу — 90 днів, року — 360 днів) і коефіцієнта оборотності за той самий період. Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може застосовуватися

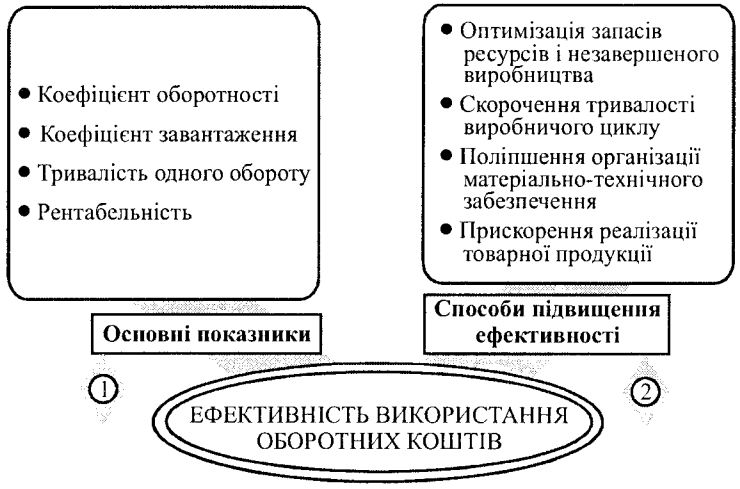


Рис. 7.2. Показники та способи підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

показник їхньої рентабельності, обчислюваний як відношення прибутку підприємства до суми його оборотних коштів.

Унаслідок прискорення оборотності фінансових (грошових) коштів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих коштів з обороту. Розрізняють *абсолютне* (зменшення потрібної суми коштів) та *відносне* (реалізація більшої кількості продукції за фіксованої суми коштів завдяки поліпшенню їхнього використання) *вивільнення грошових коштів з обороту*.

З-поміж заходів для підвищення ефективності використання оборотних коштів чільне місце належить оптимізації виробничих запасів. Саме з оптимізацією зв'язані найбільші резерви скорочення запасів на підприємствах, особливо з матеріаломістким виробництвом. Зменшення тривалості виробничого циклу на таких підприємствах усього на один день дає змогу зменшити обсяг незавершеного виробництва на суму понад 2 млн грош. од. Якщо ж прискорити реалізацію продукції також на один день, то можливе вивільнення оборотних коштів становитиме приблизно 1/3 обсягу залишків готової продукції на складах підприємств.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Елементний склад оборотних коштів підприємства (організації).
2. Наукова обґрунтованість поділу оборотних коштів на нормовані й ненормовані.
3. Методи нормування оборотних коштів підприємства (організації).
4. Визначення нормативів оборотних коштів для окремих їхніх структурних елементів.
5. Сутність і методика визначення коефіцієнта зростання витрат (собівартості незавершеного виробництва).
6. Основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів.
7. Рівень забезпечення підприємств (організацій) необхідними оборотними коштами за сучасних умов господарювання.
8. Способи підвищення ефективності використання оборотних коштів на підприємствах різних галузей народного господарства України.

Розділ 8 ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ

Ключові поняття і терміни: *• інвестиції; • виробничі інвестиції; • фінансові інвестиції; • структура виробничих інвестицій (капітальних вкладень); • джерела фінансування інвестицій; • акції; • облігації; • дивіденди; • грошовий потік; • ставка дисконту (капіталізації); • чистий приведений дохід; • індекс дохідності інвестицій; • термін окупності інвестицій (капітальних вкладень); • внутрішня норма дохідності інвестицій; • інвестиційний проект.*

8.1. ПОНЯТТЯ, СКЛАД І СТРУКТУРА ІНВЕСТИЦІЙ

Характеристика інвестицій

Як показують розрахунки за тривалий період часу, у середньому приблизно одну третину обсягу фінансових коштів підприємств різних галузей економіки України становлять інвестиції (одноразові капітальні витрати).

Інвестиції — *це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку).*

Той, хто має капітал (гроші) і вкладає його (їх) у ту чи ту комерційну справу, називається *інвестором*, а сам процес вкладення капіталу — *інвестуванням* (довгостроковим фінансуванням). У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто як підприємства, так і окремі власники капіталу.

Для сутнісно-змістової характеристики інвестицій істотне теоретичне і практичне значення має визначення різновидів інвестицій за окремими ознаками, тобто за їхнім функціонально-елементним складом (рис. 8.1).

Залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном), виокремлюють *внутрішні (вітчизняні)* й *зовнішні (іноземні) інвестиції*. У свою чергу, внутрішні інвестиції поділяються на *фінансові та реальні*, а зовнішні — *на прямі й портфельні*.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має

місце переміщення титулів власності, котрі дають право на одержання нетрудового доходу. У літературі з питань політичної економії капітал у вигляді цінних паперів називається ще фондовим, або фіктивним, оскільки він не є реальним багатством і не має реальної вартості (на відміну від капіталу, вкладеного в різні сфери та галузі суспільного виробництва).

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, а як наслідок — одержання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими; проте в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва — капітальні вкладення.

Зовнішні прямі інвестиції — це вкладення капіталу за кордоном, що за величиною становить не менше 10% вартості того чи того конкретного проекту, закордонні інвестиції, менші за 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту, називаються *портфельними*. Періодичний аналіз співвідношення прямих і портфельних інвестицій має практичне значення для виявлення загальних масштабів і частки залучення іноземного капіталу у сферу розвитку й підвищення сфективності виробництва та інших напрямків діяльності суб'єктів господарювання.

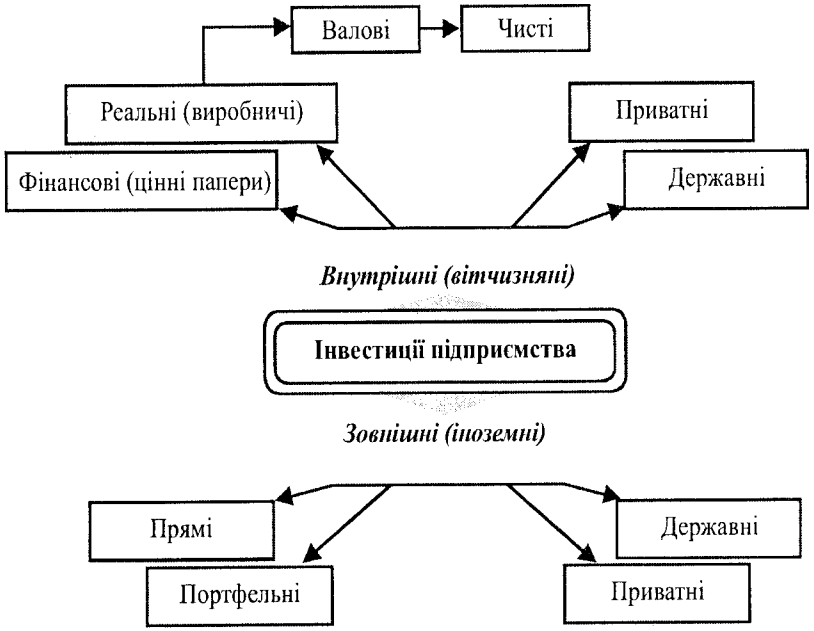


Рис. 8.1. Функціонально-елементний склад інвестицій підприємства.

Ефективність довгострокового фінансування модернізації існуючих і будівництва нових виробничих і невиробничих об'єктів багато в чому залежить від пропорцій між державними та приватними інвестиціями. Природно, що з активізацією розвитку роздержавлення і приватизації власності, акціонування державних підприємств усе більшою ставатиме частка приватного капіталу в загальному обсязі інвестицій. Це сприятиме підвищенню рівня ефективності як внутрішніх, так і зовнішніх інвестицій.

Різновиди і структура капітальних вкладень

За загальновживаним визначенням *капітальні вкладення* — це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

З огляду на функціональну цілеспрямованість розрізняють валові й чисті капітальні вкладення. *Валові капітальні вкладення* — це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури, а *чисті* — витрати лише на розширене відтворення. Величину чистих капіталовкладень неважко розрахувати; для цього із загального обсягу капітальних вкладень треба виключити розмір амортизаційних відрахувань, котрі використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів та іншого майна підприємства.

За чинними на підприємствах системами планування та обліку до складу капітальних вкладень включають: 1) вартість будівельно-монтажних робіт; 2) вартість усіх видів виробничого устаткування, а також зарахованих до основних фондів інструментів та інвентарю; 3) інші капітальні роботи й витрати. До останніх належать: вартість земельних ділянок; роботи із глибокого розвідувального буріння на нафту, газ і термальну воду; проектні роботи; науково-дослідні роботи; вартість придбаних патентів і ліцензій; витрати на підготовку експлуатаційних кадрів для підприємств, що будуються, вартість нетитульних тимчасових споруд, необхідних за будівництва виробничих об'єктів тощо.

Співвідношення між переліченими видами капітальних витрат характеризує *елементно-технологічну структуру капітальних вкладень*. Позитивною тенденцією в динаміці цієї структури капітальних вкладень є поступове збільшення частки витрат на устаткування, інструмент та інвентар за відносного зменшення питомої ваги вартості будівельно-монтажних робіт.

В інвестиційній політиці підприємств та їхніх добровільних об'єднань дуже важливо приймати обґрунтовані рішення щодо *відтворювальної структури капітальних вкладень*, котра відображає співвідношення довгострокових витрат на просте й розширене (технічне переозброєння і реконструкція, розширення діючих підприємств, нове будівництво) відтворення основних

фондів. Головна тенденція зміни відтворювальної структури капітальних вкладень протягом останніх років полягає в значному збільшенні частки витрат на технічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств у більшості галузей виробничої сфери.

За результатами спеціальних досліджень та оцінкою фахівців, оптимальним (або близьким до нього) можна вважати співвідношення витрат на просте й розширене відтворення основних фондів, яке дорівнює відповідно 35 і 65% від загального обсягу валових капітальних вкладень. Саме в такій пропорції нині змінюється відтворювальна структура валових капітальних вкладень у підприємства різних сфер і галузей економіки України. Співвідношення окремих часток загальної суми чистих капітальних вкладень становить орієнтовно: технічне переозброєння і реконструкція діючих промислових підприємств — 50—60; розширення підприємств — 15—20; нове будівництво — 20—35%.

Переважне спрямування капітальних вкладень на технічне переозброєння, реконструкцію та розширення існуючих підприємств триватиме і в найближчій перспективі розвитку народного господарства України.

8.2. ВИЗНАЧЕННЯ НЕОБХІДНОГО ОБСЯГУ ТА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Процес прогнозування (планування) капітальних вкладень на підприємствах охоплює два послідовно здійснювані етапи: перший — обчислення необхідного обсягу реальних (виробничих) інвестицій на розрахунковий період (рік, кілька років); другий — визначення конкретних джерел їхнього фінансування.

Обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій

Масштабність і складність розрахунків на першому етапі залежать від можливих варіантів конкретної економічної ситуації на ринку та на підприємстві: 1) за кількісними та якісними характеристиками попит ринку задовольняється повністю, а відтак немає потреби у збільшенні обсягу виробництва певної продукції на відповідному підприємстві; 2) попит на продукцію підприємства постійно зростає, а отже, виробник заінтересований у відповідному збільшенні обсягу виробництва з допомогою введення в дію додаткових виробничих потужностей; 3) має місце різке зменшення попиту ринку на пропоновану для продажу продукцію, через що підприємство мусить модернізувати її або терміново організувати виробництво нової, конкурентоспроможної продукції.

За першим варіантом має здійснюватись лише просте відтворення основних фондів переважно за рахунок амортизаційних

відрахувань. У цьому разі розрахункова процедура обмежується визначенням акумульованої суми амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів та її порівнянням з потребою капіталу для заміни застарілих видів устаткування сучасними досконалішими моделями такого. Необхідний для цієї мети розмір капіталу (грошових коштів) обчислюється на підставі інформації про потребу в новому устаткуванні у фізичних одиницях та про реальні ціни на нього. При цьому мають бути враховані вартість монтажу (встановлення) нової техніки і капітальний дохід від реалізації машин та інших засобів праці, що вибувають з експлуатації.

Другий варіант передбачає здійснення розширеного відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури. Наслідком цього процесу має бути нарощування до необхідних розмірів виробничої потужності підприємства переважно через його технічне переозброєння, реконструкцію або розширення за попередньо розробленим проектом.

Такий варіант збільшення виробничих можливостей підприємства зумовлює необхідність ретельного складання програми (плану) його технічного переозброєння та реконструкції (розширення). Розробці програм (плану) мають передувати аналіз і оцінка техніко-економічного й організаційного рівня виробництва за системою показників, яка охоплює такі основні групи: технічна оснащеність виробництва і технічний рівень устаткування; відповідність застосовуваних технологій сучасним вимогам; технічний рівень і якість продукції; рівень організації виробництва. Програма (план) складається звичайно за розділами: 1) зведені техніко-економічні показники (приріст виробничої потужності й обсягу товарної продукції; підвищення рівня механізації (автоматизації) виробництва; зростання продуктивності праці; економія енергетичних і матеріальних ресурсів; загальна сума капітальних вкладень); 2) заходи за окремими напрямками техніко-технологічного та організаційного розвитку (впровадження прогресивної технології, механізація та автоматизація виробництва, модернізація діючого устаткування, удосконалення організації виробництва й управління) з визначенням для кожного з них приросту виробничої потужності та інших економічних показників; 3) потреба в устаткуванні (вітчизняне, у тім числі виготовлене власними силами; імпортне; типові вузли для модернізації діючого устаткування).

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень за цим варіантом економічної ситуації використовують залежно від стадії планування два методи: перший — попередньо-приблизних розрахунків (на підставі показника питомих капітальних вкладень на одиницю приросту виробничої потужності); другий — прямих розрахунків (за даними кошторису технічного переозброєння і реконструкції або розширення підприємства). *За першим методом* розрахунки здійснюють у такій послідовності (дані умовні).

• Обчислюють необхідну середньорічну величину виробничої потужності підприємства $N_{ср}$ виходячи з очікуваного коефіцієнта її використання в розрахунковому році (0,9) та виявленого попиту ринку на продукцію (45 000 од.):

$$N_{ср} = 45\,000 : 0{,}9 = 50\,000 \text{ од.}$$

• Визначають величину середньорічної виробничої потужності, якої бракує для задоволення ринкового попиту на продукцію, $\Delta N_{ср}$ за відомої реальної потужності підприємства, що становить 46 000 од.:

$$\Delta N_{ср} = 50\,000 - 46\,000 = 4\,000 \text{ од.}$$

• Розраховують абсолютну величину необхідної додаткової виробничої потужності підприємства $\Delta N_{абс}$, використовуючи для цього спеціальний коефіцієнт перерахунку середньорічного її приросту в абсолютний, який дорівнює 0,5 (за середніми даними тривалого періоду):

$$\Delta N_{абс} = 4\,000 : 0{,}5 = 8\,000 \text{ од.}$$

• На підставі питомих капітальних витрат на одиницю приросту виробничої потужності (150 тис. грош. од.) визначають загальну суму необхідних капітальних вкладень $\sum k_b$ на розрахунковий період:

$$\sum k_b = 150\,000 \times 8\,000 = 1\,200\,000\,000 \text{ грош. од.}$$

Розрахований таким укрупненим (приблизним) методом обсяг капітальних вкладень згодом (з появою необхідної інформації) треба уточнити з допомогою застосування *другого методу* — прямих обчислень за даними кошторисної вартості всієї сукупності заходів, передбачених програмою (планом) технічного переозброєння, реконструкції або розширення діючого підприємства.

Третій можливий варіант економічної ситуації на ринку й підприємстві зумовлює вже не просто розширене відтворення основних фондів, а потребує докорінної перебудови техніко-технологічної бази виробництва. За цим варіантом розрахунки необхідного обсягу капітальних вкладень здійснюють, головне, за схемою другого варіанта. Проте при цьому треба додатково враховувати значні капітальні витрати, зв'язані з маркетинговими дослідженнями і проектуванням нових виробів, які мають за своїми техніко-економічними характеристиками повністю задовольняти вимоги покупців. За таких умов підприємству слід бути готовим також і до необхідної диверсифікації виробництва, яка може зумовити мобілізацію значних інвестиційних ресурсів.

Джерела фінансування виробничих інвестицій

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства важливим є також обґрунтоване визначення конкретних джерел фінансування виробничих інвестицій.

Найпростіше це можна зробити для першого варіанта економічної ситуації в акціонерному товаристві, що стає найбільш поширеною формою організації бізнесу.

Якщо за певних причин (помилки організаційного періоду, раптове істотне зростання цін на нове устаткування тощо) акумульованої суми амортизаційних відрахувань недостатньо для фінансування заміни застарілого устаткування, то для покриття частини, що її бракує, треба використати інші (внутрішні) джерела формування коштів (зокрема оголосити передплату на звичайні та привілейовані акції або залучити частину нерозподіленого прибутку).

Забезпечення фінансування розширеного відтворення основних фондів за другим і третім варіантами економічної ситуації підприємства (істотне збільшення обсягу продукції, що виробляється, або організація виробництва нових видів товарів відповідно до попиту ринку) є складним господарським завданням. Для того, щоб його правильно розв'язати, потрібне глибоке економічне обґрунтування вибору тих чи тих джерел формування необхідних реальних інвестицій (капітальних вкладень).

Зокрема достатньо продуманим має бути рішення про випуск і продаж цінних паперів або використання довгострокового кредиту, оскільки воно потребує чималих коштів: у першому випадку — на друкування й розміщення акцій (облігацій) підприємства та виплату дивідендів акціонерам, у другому — на повернення позичених грошей з виплатою солідного відсотка за користування кредитом.

Особливо ретельного обґрунтування потребує клопотання підприємства про надання йому прямої чи непрямої державної субсидії. У ньому треба відобразити такі питання: необхідність і мета фінансової допомоги, розмір державних коштів і ефективність їхнього використання, потреба у кредитних та податкових пільгах тощо. Глибоко обміркованим має бути й підхід до залучення закордонних інвестицій та створення спільних підприємств, що дають змогу використовувати найновіші технології світового рівня, виробляти конкурентоспроможну на ринку продукцію, підвищувати загальну і фінансову ефективність вітчизняного виробництва, але інколи можуть поставити його в надто велику залежність від іноземного інвестора.

8.3. ФОРМУВАННЯ І РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ (ЦІННИХ ПАПЕРІВ)

Загальна характеристика цінних паперів

Цінні папери — це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні цінні папери передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи), а цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Дуже важливо знати, що цінні папери можна використати для здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання або як заставу для забезпечення платежів і кредитів.

За класифікаційними ознаками види та групи цінних паперів показано на рис. 8.2.

Акція — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому і гарантує участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна за ліквідації акціонерного товариства.

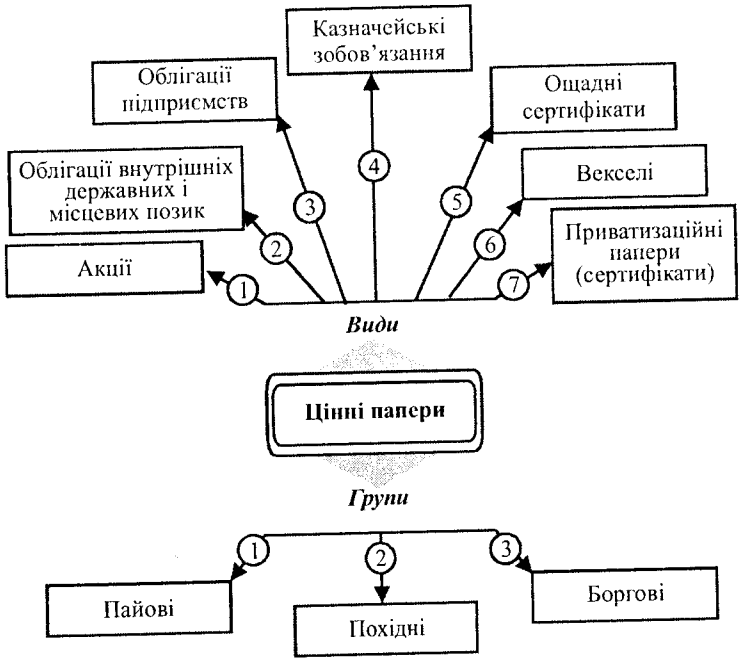


Рис. 8.2. Види та групи цінних паперів.

Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими і простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Обіг останніх фіксується в книзі реєстрації акцій відповідних товариств. До неї вносяться відомості про власника акцій, час їхнього придбання та кількість у кожного акціонера. Щодо акцій на пред'явника, то реєструється лише їхня загальна кількість.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а також на першочергову участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Вони можуть випускатися із фіксованим у відсотках від їхньої номінальної вартості розміром щорічного дивіденду. Тоді дивіденди товариство мусить виплачувати в зазначеному розмірі, незалежно від абсолютної величини одержаного прибутку у відповідному році. У тому разі, коли прибуток відповідного року буде недостатнім, виплату дивідендів на такі акції треба проводити за рахунок резервного фонду акціонерного товариства.

Випуск усіх видів акцій акціонерним товариством здійснюється в розмірі його статутного фонду або на всю вартість майна державного підприємства в разі перетворення останнього на акціонерне товариство. До цього треба додати, що привілейовані акції можуть бути випущені на суму, що не перевищує 10% статутного фонду акціонерного товариства.

Облігацією є цінний папір, що засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотка. Облігації всіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах. Випускаються облігації двох видів: 1) облігації внутрішньої державної та місцевої позик; 2) облігації підприємств. Вони можуть бути іменними і на пред'явника, відсотковими та безвідсотковими (цільовими), такими, що вільно обертаються або з обмеженим обігом.

Облігації внутрішньої державної і місцевої позик випускаються на пред'явника. Обов'язковим реквізитом цільових облігацій має бути зазначення товару (послуги), під який (яку) вони випускаються. Облігації, що призначаються для відкритого продажу з наступним вільним обігом (крім безвідсоткових облігацій), повинні мати купонні листки на виплату відсотків.

Рішення про випуск облігацій внутрішньої державної та місцевої позик ухвалюють відповідно Кабінет Міністрів України і місцеві органи влади, а облігацій підприємств — емітент з оформленням відповідним протоколом. Підприємства (акціонерні товариства) можуть випускати облігації на суму не більше 25% від

розміру статутного фонду і за умови повної оплати всіх раніше випущених акцій.

Кошти, одержані від реалізації облігацій позичкового характеру, направляються відповідно до державного та місцевого бюджетів, а також до позабюджетних фондів місцевих адміністрацій. Виплата доходу на придбані облігації здійснюється згідно з умовами їхнього випуску. Проте дохід на облігації цільової позики (безвідсоткові облігації) не виплачується. Власникам таких облігацій надається лише право придбати відповідні товари або послуги, під які випущено цей вид цінних паперів. Якщо ціна товару на момент його одержання перевищуватиме вартість облігації, то власник одержує товар за ціною, зазначеною в облігації, а коли товар стане дешевшим, власнику виплачується різниця між вартістю облігації та ціною товару.

Казначейські зобов'язання України — вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу. Випускаються три різновиди казначейських зобов'язань: а) довгострокові — з терміном чинності від 5 до 10 років; б) середньострокові — від 1 до 5 років; в) короткострокові — до одного року. Рішення про емісію довго- і середньострокових казначейських зобов'язань ухвалює Кабінет Міністрів, а короткострокових — Міністерство фінансів України. Ціна продажу казначейських зобов'язань встановлюється залежно від часу їхнього придбання в межах строку чинності. Кошти від реалізації казначейських зобов'язань спрямовуються на покриття поточних видатків державного бюджету.

Ощадний сертифікат за формою і змістом — це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку як самого депозиту, так і відсотків на нього.

Ощадні сертифікати можуть бути строковими (під певний договірний відсоток на визначений термін) або до запитання, іменними та на пред'явника. Іменні ощадні сертифікати обігу не підлягають, їхнє відчуження іншим особам не допускається. Цей вид цінних паперів (як і облігації) фізичні особи можуть придбати тільки за рахунок особистих коштів, а підприємства (організації) — за рахунок чистого прибутку, що залишається в їхньому розпорядженні.

Виплата доходу на ощадні сертифікати здійснюється за умови пред'явлення їх для оплати в банк-емітент. Якщо власник ощадного сертифікату вимагає повернення депонованих на певний термін коштів раніше за обумовлений строк, то йому виплачується менший відсоток, що узгоджується з власником у момент внесення коштів на депозитний рахунок.

Вексель є окремим видом цінних паперів, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрізняють простий і переказний вексель. Простий вексель містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власнику векселя після зазначеного строку відповідну суму. Переказний вексель (тратта) — це письмовий наказ векселедержателя (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у визначений строк. При цьому трасат стає боржником тільки після того, як акцептує вексель, тобто дасть згоду на його оплату, поставивши на ньому свій підпис.

У процесі обігу вексель передається одним держателем іншому з допомогою передавального напису — індосаменту. Кожний індосант, як і векселедавець, несе відповідальність за акцепт і платіж за векселем. Вексельні зобов'язання можуть бути додатково гарантовані за допомогою авалю — вексельного поручництва. Своєчасна оплата векселя погашає всі вексельні зобов'язання. У разі відмови від платежу векселедержатель може вчинити судовий позов проти акцептанта. Крім того, якщо вексель не акцептовано або не оплачено, він має право вимагати сплати векселя способом регресу (зворотної вимоги) від інших відповідальних осіб (векселедавця, індосанта, аваліста), солідарно зобов'язаних перед векселедержателем.

В Україні донедавна в обігу перебував особливий вид державних цінних паперів, що засвідчував право власника на безоплатне одержання у процесі приватизації певної частки майна державних підприємств, — *приватизаційні папери (майнові сертифікати)*. Їхню емісію здійснював Національний банк України, а видачу громадянам України організовували місцеві відділення Ощадного банку України. Згідно з чинним законодавством України видані громадянам приватизаційні майнові сертифікати підлягали обміну на акції вітчизняних підприємств, що приватизувалися.

Сукупність різних видів цінних паперів, що випускаються і перебувають в обігу в Україні, поділяють на три групи. До першої з них належать *пайові цінні папери*, за якими емітент не несе зобов'язання повернути кошти, інвестовані в його діяльність, але які засвідчують участь у статутному фонді, надають їхнім власникам право на участь в управлінні справами емітента та одержання частини майна за ліквідації емітента. Друга група охоплює *боргові цінні папери*, за якими емітент бере на себе зобов'язання повернути у визначений термін кошти, інвестовані в його діяльність, але які не дають їхнім власникам права на участь в управлінні справами емітента. Третю групу становлять *похідні цінні папери*, механізм обігу яких зв'язаний із пайовими і борговими цінними паперами та іншими фінансовими інструментами чи правами щодо них.

Формування і функціонування фондового ринку

Фондовий ринок — сфера обігу цінних паперів. Формування і функціонування фондового ринку базуються на певних принципах (табл. 8.1).

Здійснювана державою система регулювання фондового ринку виконує три основні функції:

перша — визначення засадних рис і складових підсистем фондового ринку та ролі учасників цього ринку;

друга — формування сприятливого законодавчого поля для учасників фондового ринку;

третя — встановлення відповідальності за дії, які можуть призвести до дезорганізації і руйнування фондового ринку, недобросовісної конкуренції, шахраювання з фінансовими ресурсами.

Державне регулювання фондового ринку в Україні здійснюється за кількома напрямами. До найголовніших належать: 1) забезпечення обов'язкового оприлюднення всієї суттєвої інформації про

Таблиця 8.1.

ОСНОВНІ ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Принцип	Сутнісна характеристика
• Соціальна справедливість	Забезпечення створення однакових можливостей та спрощення умов доступу інвесторів і позичальників на ринок фінансових ресурсів, запобігання дискримінації прав і свобод суб'єктів ринку цінних паперів
• Надійність захисту інвесторів	Створення необхідних умов (соціально-політичних, економічних, правових) для реалізації інтересів суб'єктів фондового ринку та забезпечення захисту їхніх майнових прав
• Регульованість	Створення гнучкої та ефективної системи регулювання фондового ринку
• Контрольованість	Створення надійно діючого механізму обліку й контролю, запобігання проявам зловживань і злочинності на ринку цінних паперів
• Ефективність	Максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку щодо мобілізації та розміщення фінансових ресурсів у перспективні сфери національної економіки
• Правова впорядкованість	Створення розвиненої правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку, яка чітко регламентує правила поведінки та взаємовідносин його суб'єктів
• Прозорість, відкритість	Забезпечення надання інвесторам повної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів на ринку, гласності фінансово-господарської діяльності емітентів, усунення проявів дискримінації суб'єктів фондового ринку
• Конкурентність	Забезпечення необхідної свободи підприємницької діяльності інвесторів, емітентів і ринкових суб'єктів господарювання

ринок цінних паперів; 2) ліцензування та регулювання діяльності фінансових посередників на фондовому ринку; 3) нагляд за діяльністю організованих систем торгівлі цінними паперами; 4) забезпечення прав власників цінних паперів.

Постійне функціонування фондового ринку забезпечують його учасники, а саме:

• *емітенти цінних паперів* — юридичні особи, які від свого імені випускають цінні папери з метою залучення фінансових ресурсів для свого розвитку. Емітентом цінних паперів може бути також держава (в особі своїх інституціональних органів) та органи місцевого самоврядування. У такому разі випуск цінних паперів здійснюється для задоволення потреб у фінансуванні видатків відповідних бюджетів та окремих інвестиційних проектів;

• *інвестори* — фізичні та юридичні особи, у тім числі інституціональні інвестори (інвестиційні й пенсійні фонди, страхові компанії тощо), які мають вільні кошти і бажають вкласти їх у цінні папери з метою одержати певний дохід (відсотки) чи дочекатись зростання ринкової вартості цінних паперів;

• *посередники* — юридичні особи, діяльність яких зв'язано з наданням професійних послуг на фондовому ринку емітентів та інвесторів;

• *держава*, яка визначає умови правового регулювання діяльності фондового ринку з метою підтримування його ефективного функціонування та захисту його учасників.

На постійно діючому фондовому ринку як *посередники* зазвичай виступають спеціалізовані інституціональні утворення (підприємства, організації), банківські установи та інвестиційні компанії.

• *Спеціалізовані інституціональні утворення* здійснюють посередницьку діяльність з випуску та обігу цінних паперів, виконуючи відповідні операції на фондовому ринку з доручення і коштом своїх клієнтів (комісійна та брокерська діяльність) або власним коштом (комерційна дилерська діяльність) з доручення емітента в процесі первинного розміщення цінних паперів. Такі спеціалізовані підприємства (організації) можуть надавати й інші послуги щодо цінних паперів (наприклад інвестиційне консультування, управління портфелями цінних паперів, виконання реєстраційних функцій тощо). Вони повинні мати власний капітал, адекватний обсягу їхніх операцій на фондовому ринку.

• *Банківські установи*, крім основних функцій фінансово-кредитного закладу, мають право здійснювати посередницьку діяльність з випуску та обігу цінних паперів. Їм дозволено виконувати операції на фондовому ринку власним коштом і з доручення своїх клієнтів, виписуючи реєстраційні функції, довірчі операції з цінними паперами та надаючи позики, зв'язані з цінними паперами.

• *Інвестиційні компанії* поєднують функції фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора,

для якого інвестування в цінні папери є основним джерелом одержання доходу.

У країнах з ринковою орієнтацією економіки існують біржовий і позабіржовий ринки цінних паперів, кожний з яких виконує властиві йому функції.

Біржовий ринок цінних паперів уособлюють *фондові біржі* — спеціалізовані установи, які створюють умови для централізованої торгівлі цінними паперами через об'єднання попиту на них і пропонування, а також надання місця, системи та засобів для їхнього первинного розміщення і вторинного обігу. У процесі приватизації майна державних підприємств через фондові біржі може відбуватися первинне розміщення тієї частки їхніх акцій, що реалізується за грошові кошти. Через фондові біржі здійснюється також розміщення державних цінних паперів. Варто зазначити, що фондові біржі мають забезпечувати формування максимально справедливої ціни на цінні папери через процедуру лістингу та механізм біржових торгів і цим самим підвищувати довіру інвесторів до них.

З метою сприяння залученню фінансових ресурсів для виробничих підприємств і створення фондової інфраструктури має розвиватися й цивілізований *позабіржовий ринок цінних паперів*, що зазвичай являє собою торговельно-інформаційну систему для організованого продажу цінних паперів з використанням для цього діючих товарних бірж. Такий ринок дає змогу розвиватися послугам інвестиційного консультування та управління портфелями цінних паперів, що приваблює передовсім дрібних інвесторів.

Державне регулювання випуску та обігу цінних паперів

Ухвалений Верховною Радою спеціальний Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» від 30 жовтня 1996 року № 475/96-ВР містить відповідні положення щодо мети і форм державного регулювання ринку цінних паперів, видів професійної діяльності на фондовому ринку й органів, що здійснюють державне регулювання випуску та обігу цінних паперів.

У ньому зазначається, що *державне регулювання здійснюється з метою*:

⊙ реалізації єдиної державної політики у сфері випуску та обігу цінних паперів;

⊙ створення умов для ефективної мобілізації й розміщення фінансових ресурсів учасниками ринку цінних паперів з урахуванням інтересів суспільства;

⊙ усебічного захисту прав учасників ринку цінних паперів.

До передбачених законодавством *форм державного регулювання ринку цінних паперів* належать:

➲ прийняття законодавчих і нормативних актів з питань діяльності учасників ринку цінних паперів;

➲ видача спеціальних дозволів (ліцензій) на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів і забезпечення контролю за такою діяльністю;

➲ реєстрація емісії цінних паперів та інформація в засобах масової інформації про випуск цінних паперів;

➲ створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів;

➲ установлення правил і стандартів здійснення операцій на ринку цінних паперів, а також контролю за їх дотриманням;

➲ контроль за процесом ціноутворення на ринку цінних паперів.

На ринку цінних паперів здійснюються *конкретні види професійної діяльності*, як-от: 1) торгівля цінними паперами; 2) депозитарна й розрахунково-клірингова діяльність; 3) управління цінними паперами, що належать іншим особам; 4) ведення реєстру власників іменних цінних паперів; 5) організація торгівлі на ринку цінних паперів (переважно надання послуг, що безпосередньо сприяють укладенню цивільно-правових угод з цінних паперів).

Функції прямого регулювання ринку цінних паперів виконує Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку (ДКЦПФР), яка є органом, підпорядкованим Президентові України та підзвітним Верховній Раді України. Вона складається з Голови комісії і шести членів, має відповідний центральний апарат, а також територіальні відділення. ДКЦПФР призначає державних представників на фондових біржах, яких уповноважено здійснювати контроль за додержанням положень Статуту і правил фондової біржі та які мають право брати участь у роботі керівних біржових органів.

При ДКЦПФР діє Консультативно-експертна рада, яка розробляє рекомендації щодо політики на ринку цінних паперів і бере участь у підготовці та обговоренні проектів законодавчих актів. Комісія організує також проведення наукових досліджень з питань функціонування фондового ринку (при Київському національному економічному університеті, зокрема, створено Інститут цінних паперів і фондового ринку).

З огляду на їхню важливість, варто виокремити дві особливі функції ДКЦПФР: 1) видача дозволу на здійснення діяльності з випуску та обігу цінних паперів; 2) реєстрація випусків цінних паперів.

Здійснення виключної діяльності з випуску та обігу цінних паперів допускається на підставі дозволу, виданого ДКЦПФР. Дозвіл на здійснення всіх або окремих (крім комісійної) видів діяльності видається торговцям цінних паперів, які мають попередньо внести у статутний фонд біржі не менше ніж 1000 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян, а для здійснення комісійної діяльності з цінними паперами — не менше ніж 200 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Порядок реєстрації випуску акцій та облігацій підприємств, а також інформації про їхній випуск визначається ДКЦПФР. Ця Комісія веде також загальний реєстр випуску цінних паперів. Цінні папери підлягають реєстрації протягом 30 днів з дня подання заяви з іншими необхідними документами.

Дотримання вимог антимонопольного законодавства стосовно обігу всіх видів цінних паперів контролює Антимонопольний комітет України.

8.4. ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ТА ПОСИЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Необхідність залучення, види, форми і структура іноземних інвестицій

Розвиток і посилення ефективності господарювання виробничих підприємств України значною (якщо не вирішальною) мірою залежать від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тім числі іноземних інвестицій. За кризового стану більшості вітчизняних підприємств та організацій, за браком власних інвестиційних ресурсів та інтенсивною інтернаціоналізацією (інтеграцією) виробничо-господарських систем об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій. Останні використовуються для фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників та інших суб'єктів господарювання, запровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу, структурної перебудови економіки.

Іноземне інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику, на який він готовий. Основними типами прямих іноземних інвестицій зазвичай бувають: а) створення спільних підприємств (організацій); б) започаткування діяльності дочірніх підприємств (філій); в) укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами; г) придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів; д) купівля контрольних пакетів акцій у підприємств, що їх випускають і реалізують.

Спільні підприємства створюються та управляються спільно іноземними інвесторами й місцевими партнерами. У ролі останніх виступають найчастіше приватні фірми, але такими можуть інколи бути й державні підприємства. Кілька іноземних інвесторів з різних країн можуть створити спільне підприємство в третій країні з метою зменшення стартових інвестиційних витрат. Спільні підприємства дають змогу зарубіжним інвесторам мати більшу нішу на місцевому ринку з меншим підприємницьким ризиком, ніж за прямої купівлі місцевої фірми на аукціоні або створення дочірнього підприємства (філії).

Створення власних дочірніх підприємств (філій) як варіант вкладання капіталу є найбільш ризикованим і зв'язаним із найбільшими зобов'язаннями з боку іноземного інвестора. Такий варіант, як правило, застосовується в країні, на ринках котрої можна досягти найбільшого потенціалу для отримання прибутку (доходу).

Ліцензійну угоду місцева фірма укладає здебільшого з відповідною транснаціональною корпорацією. Відповідно до ліцензійної угоди остання передає право на використання нової технології місцевій фірмі, яка стає відповідальною за маркетинг і виробництво певного товару. Така угода дає іноземному партнерові можливість виходити на ринок з мінімальним підприємницьким ризиком. Крім того, іноземні інвестори можуть придбати акції місцевої (вітчизняної) фірми, з якою укладено ліцензійну угоду.

Придбання неконтрольних пакетів акцій місцевих фірм здійснюється іноземним інвестором через пряму купівлю на місцевому фондовому ринку. Оскільки іноземні партнери внаслідок придбання такої кількості акцій не набувають права контролювати діяльність місцевої фірми, то такі інвестиції заведено називати, як ми вже зазначали, портфельними (пасивними).

Такий спосіб інвестування використовується переважно в процесі приватизації місцевих підприємств (організацій) або обміну боргів приватних чи державних суб'єктів господарювання на їхні акції.

Контрольні пакети акцій місцевих фірм іноземні інвестори можуть придбати різними способами (прямою купівлею, у процесі приватизації, обміну боргів на акції тощо). Цей варіант інвестування вітчизняних фірм (підприємств, організацій) надає право контролювання їхньої діяльності. Водночас він передбачає більші зобов'язання іноземного інвестора і триваліший час для одержання очікуваних прибутків. Проте така форма інвестування забезпечує значні вигоди місцевим підприємствам: прискорює оновлення номенклатури продукції, що виробляється, збільшує загальний обсяг виробництва, допомагає покривати борги за комунальні послуги тощо.

Дуже важливим для іноземних інвесторів є встановлення ступеня привабливості інвестування в місцеві фірми (підприємства, організації). Потенційні іноземні інвестори, коли приймають рішення про доцільність інвестицій у тій чи тій країні, звертають увагу на наявність достатніх *ознак привабливості інвестування*. До таких ознак належать:

- характеристика місцевого ринку (його місткість, купівельна спроможність населення, потенціал зростання цих показників);
- доступність ринку з погляду сприятливого законодавчого середовища;
- наявність у достатній кількості кваліфікованої робочої сили, її реальна вартість і продуктивність;

• ступінь валютного ризику (курс місцевої валюти має сприяти економічній стабільності і породжувати довіру зарубіжних інвесторів);

• можливість репатріації капіталу (передовсім наявність законодавства, що не обмежує вивезення інвестованого капіталу і прибутку);

• стан захисту інтелектуальної власності (ця ознака є пріоритетною, особливо для динамічних галузей — виробництва комп'ютерів, засобів зв'язку, фармацевтики);

• торгова політика, яка істотно впливає на вартість і масштаби експорту та імпорту певної продукції;

• міра державного регулювання економіки, що є важливим для захисту інтересів виробників і споживачів, а також для сприяння припливу іноземних інвестицій;

• наявність або можливість запровадження податкових та інших пільг, що стимулюють активне залучення іноземних інвестицій;

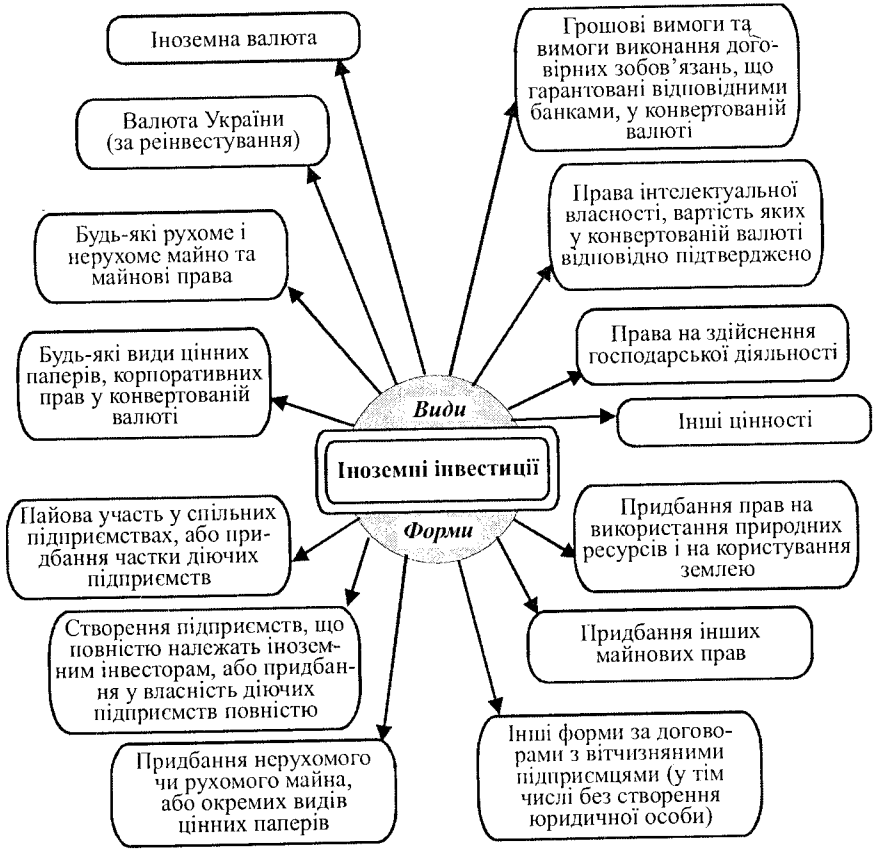


Рис. 8.3. Можливі види і форми іноземних інвестицій.

• політична стабільність, яка в кінцевому підсумку є найважливішою ознакою для прийняття рішення про доцільність інвестування, оскільки зарубіжні інвестори просто не будуть ризикувати своїми капіталами в нестабільному політичному середовищі;

• сприятливий економічний клімат, підтримування низького й передбачуваного рівня інфляції;

• достатній розвиток інфраструктури виробництва та ринку, наявність або можливість створення зон вільної торгівлі.

Можливі види і форми іноземних інвестицій показано на рис. 8.3.

За останні кілька років помітно змінилася галузева структура іноземних інвестицій в Україну. Якщо 1994 року їхня питома вага у виробничих галузях становила 92,9% загального обсягу, то 1999 року — приблизно 80%. При цьому в промисловості України вона знизилася з 52,5 до 35%. У 3 рази скоротилися іноземні інвестиції в чорну та кольорову металургію (з 7,5 до 2,5%); у 2,5 раза — у легку промисловість (з 5,6 до 2,2%); в 1,7 раза — у машинобудування і металообробку (з 17, 3 до 10,0%). Водночас обсяг прямих іноземних інвестицій збільшився в торгівлю (з 22,2 до 34,8%), невиробничу сферу в цілому (з 7,1 до 20%), у тім числі в охорону здоров'я — у понад 50 разів.

Державне регулювання та ефективність залучення іноземних інвестицій

Законодавче регулювання іноземних інвестицій у національну економіку здійснюється кількома законами України, ухваленими протягом 1991—1996 років Верховною Радою, і декретом Кабінету Міністрів України.

Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» 1991 р. передбачає, що: а) інвестиції, прибутки, законні права та інтереси іноземних інвесторів захищаються законами України; б) держава не може реквізувати іноземні інвестиції за винятком випадків стихійного лиха; в) іноземним інвесторам гарантується можливість переказу за кордон їхніх прибутків та інших сум, отриманих на законних підставах.

Національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності щодо іноземних інвестицій встановлено Законом України «Про іноземні інвестиції» (1992 р.). Цим законом передбачено, що: 1) іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації; 2) іноземні інвестори мають гарантії на 10 років на випадок змін законодавства України про іноземні інвестиції; 3) встановлюється низка податкових пільг для підприємств з іноземними інвестиціями.

Декретом Кабінету Міністрів України «Про режим іноземного інвестування» (1993 р.) іноземним інвесторам після сплати податків, зборів та інших обов'язкових платежів гарантується безперешкод-

ний і без затримки переказ за кордон їхніх доходів (прибутків) та інших коштів у іноземній валюті, одержаних на законних підставах. У разі встановлення законодавчими актами України нових видів податків функціонуючі підприємства з іноземними інвестиціями звільняються від них на 5 років. Відносна величина іноземних інвестицій, що залучаються, має становити не менше 20% статутного капіталу підприємства.

Закон України «Про Державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» (1994 р.) визначає: пріоритетні сфери для іноземного інвестування; вимоги до інвесторів, які претендують на одержання додаткових пільг; пільги, що надаються інвестиційним проектам у пріоритетних сферах.

До пріоритетних сфер для іноземного інвестування в Україні віднесено: агропромисловий, лісопромисловий, паливно-енергетичний і металургійний комплекси; машинобудування; медичну, легку, хімічну й нафтохімічну промисловість; зв'язок; транспортну й соціальну інфраструктури.

Вимоги до іноземних інвесторів полягають у такому:

а) іноземні інвестиції мають сприяти створенню нових робочих місць;

б) вони мають бути спрямовані на впровадження сучасних або перспективних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій;

в) вони мають орієнтуватися на найбільш раціональне використання сировинної бази України і сприяти зниженню енергоспоживання на одиницю продукції;

г) продукція, виготовлена із залученням іноземних інвестицій, має бути конкурентоспроможною на міжнародних ринках.

Іноземним інвестиційним проектам у пріоритетних сферах надаються певні пільги. Основними з них є: застосування норм прискореної амортизації; збільшення періоду звільнення від податку на прибуток і додану вартість; повернення 50% експортного мита на товари виробничого призначення і 100% на деталі, вузли та агрегати, імпортовані за кооперацією; надання кредиту на пільгових умовах; страхування інвестиційних ризиків.

Законом України «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.) чітко визначено різновиди іноземних інвестицій і форми їхнього здійснення в Україні, виписано державні гарантії захисту іноземних інвестицій (ті самі, що й у раніше ухвалених законодавчих актах України). Крім того, у законі зазначено, що іноземними інвесторами в Україні можуть бути:

1) юридичні особи, створені відповідно до законодавства інших країн;

2) фізичні особи — іноземці, які не мають постійного місця проживання в Україні;

3) іноземні держави, міжнародні урядові та неурядові організації;

4) інші іноземні суб'єкти інвестиційної діяльності.

В окремому розділі викладено засади функціонування іноземних інвесторів за концесійними договорами (контрактами), регламентовано порядок виробничої кооперації, спільного виробництва та інших видів спільної інвестиційної діяльності.

Підприємствами з іноземними інвестиціями вважаються такі, іноземні інвестиції в статутному фонді яких становлять не менше 10%. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду вітчизняного підприємства (крім товарів для реалізації або власного споживання), звільняється від обкладання митом.

Для всіх іноземних інвесторів на території України встановлюється національний режим інвестиційної та іншої господарської діяльності.

Цілеспрямовані та вміло використані іноземні інвестиції здебільшого є високоефективними як для самого іноземного інвестора, так і для підприємства країни — одержувача інвестицій. За умови політичної стабільності та сприятливого економічно-інвестиційного клімату іноземний інвестор завжди матиме зиск від вкладення власного капіталу в те чи те місцеве підприємство.

Ефективність іноземних інвестицій характеризується передовсім через розмір дивідендів або дохідність (прибуток на одиницю) від вкладених фінансових коштів і через термін окупності (повернення) останніх. В Україні, наприклад, названі показники реально мають достатньо високі значення і цим самим підтверджують ефективність іноземних інвестицій.

Важливо зазначити, що іноземні інвестиції, залучені вітчизняними підприємствами, активно сприяють освоєнню останніми нових видів продукції, істотному збільшенню її виробництва, вирішенню проблеми неплатежів тощо.

Яскравим прикладом може бути діяльність в Україні швейцарської фірми «Крафт Якобс Сушар», яка свого часу придбала 88% акцій тростянецької шоколадної фабрики «Україна». Швейцарська фірма гарантувала внесення понад 22 млн доларів США довгострокових кредитів.

За рік, що минув після проведення тендера, новим співвласником освоєно 45 нових видів продукції, а обсяг виробництва на фабриці «Україна» збільшився у 1,6 раза. Крім того, коли у зв'язку з неплатежами місцеві підприємства почали відключати від електромережі, іноземний інвестор заплатив за борги всього міста Тростянець, аби йому не заважали працювати, і зобов'язався регулярно вносити авансові платежі в сумі 100 тис. доларів США за електроенергію для місцевих споживачів.

8.5. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЧИХ І ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Методика оцінки ефективності виробничих інвестицій (капітальних вкладень)

Ефективність виробничих інвестицій (капітальних вкладень) характеризує економічні, соціальні або інші результати і господарську доцільність їхнього здійснення. Основою оцінки доцільності капітальних витрат служить порівнювання вигідності того чи того проекту за умови обмеженості капіталу як ресурсу та забезпечення найбільших прибутків через реалізацію найліпшого з кількох варіантів (проектів) інвестицій.

Офіційна методика оцінювання ефективності (доцільності) капітальних вкладень передовсім визначає *загальні положення*. Найбільш суттєвими з них є такі.

• *По-перше*, розрахунки економічної ефективності капітальних вкладень застосовуються за: розробки різних проектних і планових (прогнозних) документів; оптимізації розподілу реальних інвестицій за різними формами відтворення основних фондів; оцінювання ефективності витрачання власних фінансових коштів підприємства.

• *По-друге*, у розрахунках визначають загальну економічну ефективність як відношення ефекту (результату) до суми капітальних витрат, що зумовили цей ефект. Витрати та результати обчислюють з урахуванням чинника часу. На підприємствах економічним ефектом капітальних вкладень служить приріст прибутку (госпрозрахункового доходу).

• *По-третє*, з метою всебічного обгрунтування та аналізу економічної ефективності капітальних вкладень, виявлення резервів її підвищення використовують систему показників — узагальнених і поодиноких. До узагальнених показників належать період окупності капітальних витрат (кількість років або місяців, за які відшкодовуються початкові інвестиції) та питомі капітальні вкладення (у розрахунку на одиницю приросту виробничої потужності або продукції) — капіталомісткість. Окрім узагальнених до системи входять такі поодинокі показники, що підлягають спільному комплексному аналізу: продуктивність праці; фондовіддача; матеріаломісткість (енергоємність), собівартість, якість і технічний рівень продукції; тривалість інвестиційного циклу; величина соціального ефекту (як порівняти із соціальними нормативами); показники, що характеризують поліпшення стану навколишнього середовища.

• *По-четверте*, за визначення ефективності капітальних вкладень має бути виключений вплив на сумарний ефект так званих неінвестиційних чинників, тобто заходів, здійснення яких не потребує капітальних вкладень. Це означає, що з одержаного підприємством загального ефекту (прибутку) треба вилучати ефект від повнішого використання введених раніше виробничих потужностей, збільшення коефіцієнта змінності роботи устаткування, запровадження прогресивних форм організації виробництва, праці та управління, підвищення професійної підготовки й майстерності персоналу тощо.

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва й соціальної інфраструктури. З огляду на це заведено розрізняти загальну (абсолютну) та порівняльну (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень. *Абсолютна ефективність* капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи тому підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та інші) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розрахунки *порівняльної ефективності* здійснюють з метою визначення ліпшого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва. Абсолютна й порівняльна ефективність реальних інвестицій взаємозв'язані. Визначення найбільш доцільного проекту (варіанта капітальних вкладень) базується на зіставленні показників абсолютної їхньої ефективності, а аналіз останньої здійснюється порівнянням нормативних, запланованих чи фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають *абсолютну ефективність інвестицій* перший (прямий) — коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат $E_р$; другий (обернений до нього), — період (строк) окупності капітальних вкладень ($T_р = 1/E_р$). *Коефіцієнт економічної ефективності* (прибутковості) обчислюють за співвідношеннями:

для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств

$$E'р = \frac{\text{приріст прибутку (зниження собівартості)}}{\text{капітальні вкладення}};$$

для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються

$$E''_р = \frac{\text{загальна сума прибутку}}{\text{кошторисна вартість проекту}}.$$

Приріст прибутку визначається як різниця величини прибутку

за останній рік попереднього та розрахункового періодів (на сільськогосподарських підприємствах — як середньорічний приріст прибутку), а капітальні вкладення враховуються сумарно за порівнянними цінами без будь-яких вирахувань.

Розрахункові значення коефіцієнтів $E_р$ треба порівняти з нормативним коефіцієнтом $E_н$, що встановлюється централізовано Міністерством економіки України на певний період (його тривалість звичайно дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування). Проект (варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли

$$E_р \geq E_н$$

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих *зведених витрат* Z за формулою

$$Z = C_i + E_н K_i \rightarrow \min, \qquad (8.1)$$

де C_i — поточні витрати (собівартість) за i-м проектом (варіантом);

K_i — капітальні вкладення за i-м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами і буде найліпшим з економічного погляду. Однак треба враховувати, що порівнянню підлягають лише проекти, які відповідають вимогам соціальних і техніко-економічних нормативів, охорони навколишнього середовища та техніки безпеки.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вони (вкладення) здійснюються одноразово в повному обсязі. Насправді порівнювані проекти часто відрізняються один від одного саме розподілом інвестицій за термінами їхнього здійснення або тривалістю створення виробничих об'єктів. Тому економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням *чинника часу*, тобто проводять розрахунок впливу неодночасності капітальних витрат на їхню ефективність. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α, який обчислюється за формулою

$$\alpha = 1/(1+h_n)^{t-1}, \qquad (8.2)$$

де h_n — норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;

t — період приведення (t-й рік).

Розраховані за формулою (8.2) коефіцієнти α мають такі значення для відповідних років: першого — 1,0; другого — 0,926; третього — 0,857; четвертого — 0,793; п'ятого — 0,734; шостого — 0,680; сьомого — 0,630; восьмого — 0,583; дев'ятого — 0,540; десятого — 0,5.

Вплив різночасності капітальних вкладень на їхню ефективність можна показати на такому прикладі (дані умовні).

Розроблено два проекти спорудження виробничого об'єкта. Обсяг капітальних вкладень за першим проектом становить 260 млн грош. од., за другим — 250 млн грош. од. Тривалість спорудження — 5 років. Капітальні витрати за роками інвестування об'єкта розподілено неоднаково (табл. 8.2). Проектна собівартість річного випуску продукції за першим проектом дорівнює 140 млн грош. од., за другим — 142 млн грош. од. Коефіцієнт $E_н = 0{,}16$.

Користуючись формулою (8.1), можна розрахувати зведені витрати без урахування чинника часу. За першим проектом вони становитимуть 181,6 млн грош. од. (140 + 0,16 · 260), за другим — 182 млн грош. од. (142 + 0,16 · 250). Отже, без урахування чинника часу перший проект спорудження виробничого об'єкта є нібито більш ефективним. Якщо ж для розрахунків узяти капітальні витрати, приведені за допомогою коефіцієнта α до першого року інвестування (табл. 8.2), то перевагу слід віддати другому проекту, зведені витрати по якому становлять 175,81 млн грош. од. (142 + 0,16 · 211,32) проти 177,86 млн грош. од. за першим проектом (140 + 0,16 · 236,63). На підставі цього можна зробити такий висновок: перший проект витрат може бути схвалений тільки за умови поліпшення розподілу капітальних вкладень за роками спорудження об'єкта.

Таблиця 8.2

РОЗРАХУНОК КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ, ПРИВЕДЕНИХ ЗА ДОПОМОГОЮ КОЕФІЦІЄНТА α ДО ПЕРШОГО РОКУ ІНВЕСТУВАННЯ, млн. грош. од.

Рік інвестування	Капітальні вкладення за проектами		α	Капітальні вкладення, приведені до першого року інвестування, за проектами	
	1	2		1	2
1-й	80	30	1,000	80,00	30,00
2-й	80	40	0,926	74,08	37,04
3-й	60	70	0,857	51,42	60,00
4-й	30	60	0,793	23,79	47,58
5-й	10	50	0,734	7,34	36,70
Усього	**260**	**250**	—	**236,63**	**211,32**

Існують певні особливості визначення ефективності капітальних вкладень на окремих стадіях і напрямках інвестиційно-відтворювального циклу.

• *За здійснення проектно-кошторисних робіт* ефективність капітальних вкладень має визначатись з урахуванням кінцевого їхнього результату — якості проектних рішень. Для досягнення належного рівня ефективності реальних інвестицій проводяться вибір та економічне обґрунтування найліпших варіантів проектних рішень. За реалізованими проектами розраховують питомі капітальні витрати на проектування, порівнюють останні з нормативами або аналогами з урахуванням періоду їхньої окупності.

• За розрахунків ефективності інвестування *технічного переозброєння або реконструкції* підприємства використовують додаткові показники — умовне вивільнення працівників та економія матеріальних і паливно-енергетичних ресурсів. Якщо метою технічного переозброєння (реконструкції) є поліпшення якості продукції, то економічним результатом інвестицій може бути збільшення прибутку виробника та споживчого попиту. За проведення цієї форми відтворення основних фондів з метою організації виробництва продукції оновленої номенклатури економічні показники інвестування технічного переозброєння (реконструкції) мають бути зіставлені з аналогічними показниками ефективності спорудження нового підприємства.

• Розрахунки ефективності інвестування *нового будівництва або розбудови діючих підприємств* треба проводити з обов'язковим порівнянням економічної результативності технічного переозброєння (реконструкції) відповідних виробничих об'єктів. У процесі порівнювання показників ефективності необхідно враховувати весь обсяг капітальних вкладень, включаючи витрати на створення об'єктів соціальної інфраструктури, а також втрати від «заморожування» інвестицій.

• Економічну ефективність капітальних вкладень *у природоохоронні об'єкти* визначають порівнянням досягнутого ефекту від збереження чи поліпшення екологічного стану довкілля або зменшення його забруднення і капітальних витрат на створення (розвиток) таких об'єктів. За проектування таких об'єктів вибір найліпшого технічного рішення з кількох можливих здійснюється з урахуванням чинника часу. Для визначення повного ефекту від здійснення природоохоронних заходів необхідно враховувати можливе поліпшення стану довкілля на всій території, де мають місце негативні наслідки порушення екологічної рівноваги.

Викладена методика визначення ефективності капітальних вкладень дає змогу відібрати найліпші проекти (варіанти) за мінімальною величиною зведених витрат (собівартість обсягу товарної продукції плюс середні щорічні капітальні вкладення в межах періоду їхньої нормативної окупності) та визначити загальну економічну

ефективність здійснюваного проекту через обчислення очікуваного (фактичного) коефіцієнта прибутковості інвестування. Проте широке застосування такої методики істотно ускладнює чи навіть унеможливлює об'єктивну оцінку доцільності капіталовкладень за умов розвинутих ринкових відносин. Це пояснюється тим, що вона: 1) ґрунтується на показнику зведених витрат, який є штучно сконструйованим і реально не існує в практиці господарювання; 2) лише частково враховує чинник часу (зміну вартості грошей з часом); 3) ігнорує амортизаційні відрахування як джерело коштів і тим самим обмежує грошові потоки лише чистими доходами; 4) не враховує існуючі в ринковій економіці господарський ризик та інфляцію.

З огляду на ці міркування виникає *нагальна потреба в застосуванні дещо інших методичних основ оцінки доцільності виробничих інвестицій*. Такі методичні основи мають бути позбавлені вад, властивих офіційній методиці, і завдяки цьому більш пристосовані до реальних ринкових відносин між суб'єктами господарювання.

Передовсім треба домовитись про однозначне розуміння і тлумачення нових (раніше не використовуваних) фінансово-економічних термінів: початкові інвестиції, грошовий потік, дисконтна ставка, теперішня вартість майбутніх надходжень (доходів), внутрішня ставка доходу, господарський ризик.

Початкові інвестиції (початкова вартість проекту) — це реальна вартість проекту капітальних вкладень з урахуванням результатів від продажу діючого устаткування та податків. Математично вони обчислюються як сума звичайних витрат на започаткування інвестицій за мінусом усього початкового доходу. *Початкові капітальні витрати* охоплюють: вартість машин, устаткування та інших необхідних підприємству знарядь праці за реальною ціною купівлі; додаткові витрати, що зв'язані з транспортуванням і монтуванням нового обладнання, а також із технічним наглядом за ним; податки на продаж старого обладнання, якщо такі передбачено чинним законодавством країни. За умови технічної реконструкції або розширення діючого підприємства капітальні витрати включають також вартість будівельно-монтажних робіт. За спорудження нового підприємства довгостроковими є всі витрати, що входять до складу виробничих інвестицій (капітальних вкладень).У зв'язку із започаткуванням інвестицій кожне діюче підприємство має певний *початковий дохід*, тобто виручку від продажу старого устаткування; податкові знижки на продаж старого обладнання зі збитком; податкові пільги на інвестиції тощо.

Грошовий потік — це фінансовий показник, що характеризує ступінь так званої ліквідності підприємства (фірми, компанії), тобто вимірник того, як швидко можна продати його (її) активи та одержати гроші. Цей показник складається з чистого доходу підприємства та безготівкових витрат (зокрема амортизаційних

відрахувань). Урахування амортизації як джерела фінансових коштів є виправданим і важливим, оскільки амортизаційні відрахування мають певний лаг (проміжок часу) між нарахуванням і використанням за призначенням.

Оцінюючи доцільність інвестицій, обов'язково встановлюють (розраховують) *ставку дисконту (капіталізації)*, тобто процентну ставку, що характеризує, по суті, норму прибутку, відносний показник мінімального щорічного доходу інвестора, на який він сподівається. За допомогою дисконту (облікового відсотка) визначають спеціальний коефіцієнт, в основу обчислення котрого покладено формулу складних процентів та який застосовується для приведення інвестицій і грошових потоків до порівнянного в часі виду (тобто для визначення теперішньої вартості останніх через певну кількість років інвестиційного циклу).

Під *теперішньою вартістю* розуміють вартість майбутніх доходів нині, яка обчислюється множенням грошового потоку за кожний рік на так званий відсотковий чинник теперішньої вартості (спеціальний коефіцієнт приведення) відповідного року за визначеною дисконтною ставкою. Якщо із загальної величини теперішньої вартості вирахувати початкові інвестиції, то матимемо показник *чистої теперішньої вартості*, що його покладають в основу одного з найпоширеніших методів оцінки доцільності капіталовкладень у країнах з розвиненою ринковою економікою.

Внутрішня ставка доходу відбиває ставку дисконту, за якої теперішня вартість грошових потоків і початкові інвестиції є приблизно однаковими. Інакше кажучи: внутрішня ставка доходу — це дисконтна ставка, за якої чиста теперішня вартість грошових потоків дорівнює нулю. Цей показник також можна достатньо широко використовувати в практиці господарювання підприємств для оцінки ефективності капітальних вкладень. Розрахований показник внутрішньої ставки доходу має бути не нижчим за *граничну (необхідну)* ставку, яку підприємства (фірми, компанії) мають встановлювати, виходячи з вартості фінансування та ризикованості проекту капітальних витрат.

Господарський ризик звичайно означає непевність і нестабільність гарантування та одержання очікуваних доходів від капітальних вкладень. Оцінка доцільності інвестицій — це майже завжди оцінка проектів (альтернативних варіантів) з ризиком. Майбутні доходи від реалізації того чи того проекту вкладення капіталу можуть несподівано зменшитись або збільшитись. Існує багато чинників, які зумовлюють зменшення очікуваних грошових потоків підприємства: втрата підприємством своїх позицій на зовнішньому чи внутрішньому ринках; збільшення собівартості товарної продукції (послуг); зростання вартості фінансування; більш жорсткі вимоги до захисту довкілля тощо.

Основні методичні положення щодо визначення доцільності інвестицій того чи того суб'єкта господарювання відображуються в узгодженій системі розрахунків і логічних дій, що здійснюються поетапно, у певній послідовності.

• *Перший етап*: розрахунок початкових інвестицій на підставі наявних цифрових даних щодо всіх елементів, котрі входять до складу початкових капітальних витрат і початкового доходу підприємства.

• *Другий етап*: визначення здогадних і безпечних грошових потоків за кожний рік розрахункового періоду, ураховуючи всі види доходів підприємства, суми амортизаційних відрахувань і фактор еквівалента певності, абсолютне значення якого з кожним наступним роком зменшується.

Таблиця 8.3

ВИХІДНІ ДАНІ ТА ПОСЛІДОВНІСТЬ РОЗРАХУНКІВ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ДОЦІЛЬНОСТІ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ

Показник	Рік					Усього
	1-й	2-й	3-й	4-й	5-й	
1. Початкові інвестиції, тис. грош. од.	×	×	×	×	×	15300
2. Здогадні грошові потоки, тис. грош. од.	7000	6000	5000	4000	3000	25000
3. Фактор еквівалента певності, частка одиниці	0,95	0,80	0,70	0,60	0,40	×
4. Безпечні грошові потоки, тис. грош. од. (п. 2 × п.3)	6650	4800	3500	2400	1200	18550
5. Дисконтна ставка, %	×	×	×	×	×	12; 14
6. Щорічна інфляція, %	×	×	×	×	×	5
7. Реальна ставка дисконту (п.5 – п.6)	×	×	×	×	×	7; 9
8. Відсотковий чинник теперішньої вартості (у частках одиниці) за реальної ставки дисконту а) 7%	0,935	0,873	0,816	0,763	0,713	×
б) 9%	0,917	0,840	0,769	0,709	0,649	×
9. Теперішня вартість грошових потоків, тис. грош. од.						
а) п.4 × п.8, а	6218	4190	2856	1831	856	15951
б) п.4 × п.8, б	6098	4032	2692	1702	779	15303
10. Чиста теперішня вартість, тис.грош.од. (п.9,а – п.1)	×	×	×	×	×	651
11. Гранична ставка доходу, %	×	×	×	×	×	13
12. Розрахункова внутрішня ставка доходу, %	×	×	×	×	×	14

• *Третій етап*: встановлення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків із використанням її відсоткового чинника (коефіцієнта приведення α), що обчислюється за формулою (8.2), де h_n означає ставку дисконту (капіталізації).

• *Четвертий етап*: обчислення чистої теперішньої вартості (ЧТВ) грошових потоків та оцінка за методом застосування ЧТВ доцільності інвестицій з урахуванням ризику й інфляції та (або) визначення внутрішньої ставки доходу (ВСД), за якої ЧТВ дорівнює нулю, і прийняття рішення про доцільність капітальних вкладень за методом ВСД.

Наведемо приклад визначення доцільності капітальних вкладень (дані умовні). Вихідні дані та послідовність розрахунків відповідних показників для оцінки доцільності інвестицій умовного суб'єкта господарювання наведено в табл. 8.3. За розрахунками чиста теперішня вартість цього проекту становить 651 тис. грош. од. (п. 10 табл. 8.3). Це означає, що оцінюваний проект капітальних вкладень є прийнятним, оскільки показник ЧТВ має позитивне абсолютне значення і свідчить про прибутковість інвестицій взагалі.

Водночас підприємство (інвестор) майже завжди хоче знати також міру прибутковості проекту капітальних вкладень. Тому (як доповнення або паралельно) слід визначити очікуваний рівень ВСД, за якого ЧТВ = 0. За розрахунками, наведеними в табл. 8.3, має бути зрозуміло, що ця умова задовольняється тоді, коли дисконтну ставку підняти з 12 до 14%, тобто взяти більш реальну її величину. Саме 14% і є реальною внутрішньою ставкою доходу підприємства, яка перевищує граничну ставку (13%) і точніше оцінює доцільність інвестування.

Особливості оцінки ефективності випуску та реалізації цінних паперів

У процесі оцінки ефективності використання цінних паперів у вітчизняній системі господарювання зазвичай треба враховувати: поточні (операційні) витрати, зв'язані з організацією випуску, розміщення та обігу цінних паперів; номінальну і ринкову вартість одиниці певного виду цінних паперів; загальний обсяг емітування цінних паперів та їхню частку в загальній величині фінансових ресурсів підприємства (організації) та інших суб'єктів господарювання; абсолютний (відносний) дохід емітентів і власників тих чи тих видів цінних паперів. Саме з урахуванням названих показників визначаються особливості оцінки ефективності випуску, розміщення й обігу цінних паперів на вітчизняному та міжнародному фондовому ринках.

У загальному обсязі цінних паперів в Україні за кількістю і вартістю найбільшу частку становлять різноманітні акції підприємств (організацій). Тому правильній оцінці ефективності саме цього виду цінних паперів приділяється найбільша увага з боку емітентів і

власників. Загальновживану систему основних показників ефективності випуску та використання акцій, яка відображає певні особливості їхньої аналітичної оцінки, зображено на рис. 8.4.

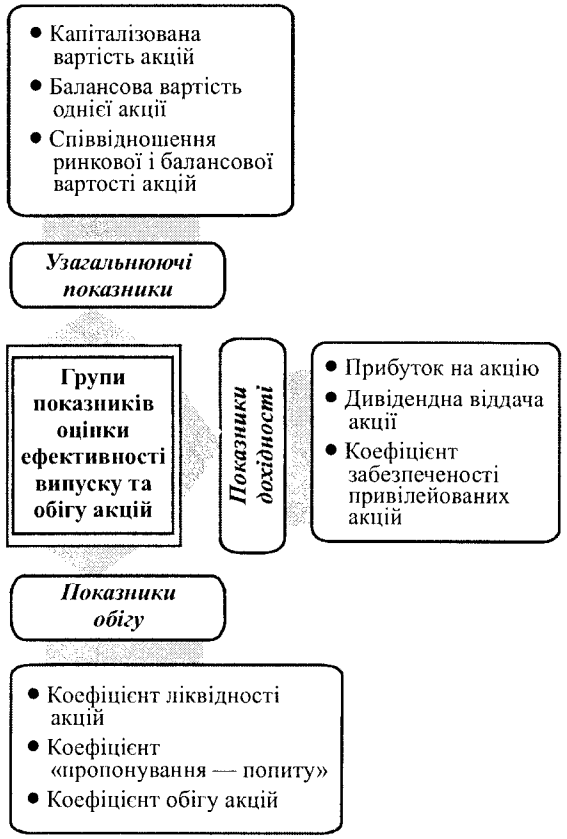


Рис. 8.4. Основні показники оцінки ефективності випуску та обігу акцій в Україні.

Капіталізована вартість акцій ($К_{ва}$) визначає ринкову вартість акцій акціонерного товариства, тобто

$$К_{ва} = Q \cdot А_р, \qquad (8.3)$$

де Q — кількість емітованих акцій;

$А_р$ — ринкова вартість однієї акції.

Балансова вартість однієї акції ($А_б$) є бухгалтерським підтвердженням забезпеченості кожної емітованої акції капіталом акціонерного товариства. Вона обчислюється за допомогою формули

$$А_б = (К_а + Р)/Q\ , \qquad (8.4)$$

де $К_а$ — балансова вартість акціонерного капіталу;

Р — розмір страхового (резервного) фонду.

Співвідношення ринкової і балансової вартості акцій ($С_а$) — це узагальнюючий індикатор, що свідчить про успіх (невдачу) акціонерного товариства, тобто

$$С_а = А_р/А_б. \qquad (8.5)$$

Прибуток на акцію ($П_а$) уможливлює оцінку величини доходів, що спрямовуються на споживання й нагромадження і припадають на одну акцію. Для цього використовується формула

$$П_а = (П_ч - В_{пк}) / Q, \qquad (8.6)$$

де $П_ч$ — сума чистого прибутку;

$В_{пк}$ — абсолютна сума відсотків за користування позиковими коштами.

Дивідендна віддача акції ($Д_а$) характеризує розмір доходу, що спрямовується на поточне споживання акціонерів, тобто виплату дивідендів у розрахунку на одну акцію за ринковою вартістю:

$$Д_а = d / А_р, \qquad (8.7)$$

де d — розмір нарахованого дивіденду в національній валюті.

Коефіцієнт забезпеченості привілейованих акцій ($К_з$) дає змогу оцінити забезпеченість привілейованих акцій чистими активами емітента, а відтак — розрахувати ступінь захищеності капіталу інвестора. Його величину обчислюють за формулою

$$К_з = Ч_{ак} / Q_{пр}, \qquad (8.8)$$

де $Ч_{ак}$ — вартість чистих активів емітента (акціонерного товариства);

$Q_{пр}$ — кількість емітованих привілейованих акцій.

Коефіцієнт ліквідності акцій ($К_л$) характеризує реальну можливість продажу (розміщення) акцій того чи того емітента (акціонерного товариства). Його розраховують як співвідношення загального обсягу пропонування акцій ($V_{проп}$) і реального обсягу продажу акцій ($V_{прод}$), тобто

$$К_л = V_{проп} / V_{прод}. \qquad (8.9)$$

Коефіцієнт "пропонування-попиту" ($К_{п.п}$) — це співвідношення цін пропонування і попиту стосовно акцій; обчислюється за формулою

$$К_{п.п} = Ц_{проп} / Ц_{поп}, \qquad (8.10)$$

де $Ц_{проп}$, $Ц_{поп}$ — відповідно ціна пропонування акцій і попиту на акції.

Коефіцієнт обігу акцій ($К_{об}$) дає змогу визначити обсяг обігу акцій конкретного емітента і є різновидом показника ліквідності. Його можна розрахувати з формули

$$К_{об} = V_{прод} / К_{ва}. \qquad (8.11)$$

Крім названих показників, економічну ефективність використання акцій, випущених емітентом, опосередковано можуть характеризувати відносні обсяги зростання продажу продукції, що виготовляється, та отриманого чистого прибутку стосовно операційних витрат на випуск і розміщення всіх видів акцій за певний проміжок часу. До того ж емітовані та придбані акції для їхніх власників служать добрим спонукальним мотивом до ліпшої праці, оскільки розмір періодично нараховуваних дивідендів на акції прямо залежить від загальної суми отриманого чистого прибутку.

Кілька показників характеризують ефективність випуску і придбання облігацій підприємств та інших суб'єктів господарювання. Основні з них такі: 1) прямий дохід на облігацію; 2) конверсійна премія; 3) коефіцієнт конверсії.

Прямий дохід на облігацію ($Д_о$) визначає залежність відносної величини доходу на облігацію від норми відсотка та ринкової вартості облігації. Цей показник обчислюється за формулою

$$Д_о = Н_{пр} \cdot \frac{О_н}{О_р}, \qquad (8.12)$$

де $Н_{пр}$ — норма відсотка прямого доходу на облігацію;

$О_н$, $О_п$ — відповідно номінальна й ринкова вартість облігації.

Конверсійна премія ($П_к$) характеризує величину вигод (збитків) інвестора від конвертації облігацій в акції та обчислюється відповідно за формулою

$$П_к = А_{рк} - О_к, \qquad (8.13)$$

де $А_{рк}$ — ринкова вартість акції на момент випуску конвертованих облігацій;

$О_к$ — ціна конверсії, тобто ціна, за яку облігація може бути конвертованою в акцію.

Коефіцієнт конверсії ($К_{кон}$) показує кількість акцій, що їх можна одержати в обмін на конвертовану облігацію. Для його обчислення використовується формула

$$К_{кон} = О_{нк} / О_к, \quad (8.14)$$

де $О_{нк}$ — номінальна вартість конвертованої облігації.

За визначення ефективності випуску (реалізації) і використання в системі господарювання інших видів цінних паперів (казначейських зобов'язань, ощадних сертифікатів, векселів, приватизаційних майнових сертифікатів) застосовуються майже ті самі методичні засади, тобто зіставляються операційні витрати (ціни) та результати (економічні наслідки) для емітентів і власників. Основним показником рівня ефективності таких цінних паперів служить фінансовий дохід їхніх власників у вигляді певного річного відсотка від загальної суми внесених (депонованих) власних грошових коштів або матеріальних цінностей згідно з чинним законодавством України.

Приватизаційні майнові сертифікати, отримані дорослим населенням в установах Ощадного банку України, мають забезпечити відповідний дохід їхнім власникам лише у майбутньому (внаслідок обміну їх на акції підприємств, котрі перетворюються на відкриті акціонерні товариства).

8.6. ЧИННИКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛЬНИХ ВКЛАДЕНЬ І ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Основні чинники підвищення ефективності капітальних вкладень

На рівень ефективності використання капітальних вкладень, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств. Найбільш істотний вплив на ефективність капітальних вкладень справляють групи чинників, що визначають структуру і тривалість інвестиційно-відтворювальних процесів, ефектоутворюючу спроможність економічних методів управління ними з боку відповідних суб'єктів господарювання (рис. 8.5).

Високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється *прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної їхньої структури*. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних

фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень. Це зумовлює необхідність ретельного економічного обгрунтування частки капітальних витрат на придбання виробничо-технологічного устаткування для кожного проекту (варіанта) інвестування діючого або споруджуваного підприємства. Особливо активними та цілеспрямованими мають бути дії для оптимізації відтворюваної структури капітальних вкладень. Практичне здійснення таких дій зв'язане з вирішенням двох головних завдань: 1) збільшення відносного обсягу інвестицій у відшкодування (просте відтворення) вартості машин та устаткування від усієї суми накопиченого амортизаційного (реноваційного) фонду; 2) встановлення раціональних пропорцій чистих капітальних вкладень у різні форми розширеного відтворення основних фондів і формування необхідних виробничих потужностей підприємств.

Чи не найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються *організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефективності проектних рішень*. Саме у процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) мають бути використані найновітніші досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель (споруд); обґрунтовані і прийняті для розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення; а також реальна кошторисна вартість усього обсягу робіт за відповідною формою відтворення основних фондів.



Рис. 8.5. Основні організаційно-економічні чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень.

Великим і досі маловикористовуваним резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є *значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу* — від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння — приблизно в півтора раза. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвиненою ринковою економікою.

Здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись *дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами* в цілому. Від так варто наголосити, що: ці методи не застосовуються ізольовано (самостійно), а мають бути складовою частиною впроваджуваного загального механізму ринкових відносин між усіма суб'єктами господарювання; першочергового вдосконалення потребують методи визначення необхідного обсягу та оцінки економічної доцільності капітальних вкладень, прогнозування реальної тривалості інвестиційного процесу для функціонально однакових виробничих об'єктів, система мотивації інтенсивного інвестування виробництва.

Важелі підвищення ефективності обігу цінних паперів

Основні організаційно-економічні важелі ефективного формування і реалізації фінансових інвестицій підприємств та організацій показано на рис. 8.6.

Найвагомішим організаційно-економічним важелем ефективнішого формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток фондового ринку в Україні до масштабів, що відповідають параметрам достатньо потужної ринкової системи господарювання. При цьому дуже важливо дотримуватися певних (визнаних у всьому світі) принципів функціонування такого ринку, як-от:

- ***правова впорядкованість*** (достатній розвиток правової інфраструктури забезпечення діяльності фондового ринку);
- ***прозорість*** (надання потенційним інвесторам необхідної інформації щодо умов випуску та обігу цінних паперів, а також щодо фінансово-господарської діяльності їхніх емітентів);
- ***контрольованість*** (формування надійного механізму обліку та контролю, запобігання зловживанням і злочинності на ринку цінних паперів);

- ***соціальна справедливість*** (створення однакових можливостей для діяльності інвесторів на ринку цінних паперів, дотримання прав і свобод суб'єктів ринку);
- ***ефективність*** (максимальна реалізація потенційних можливостей фондового ринку для мобілізації та розміщення фінансових інвестицій у пріоритетні галузі національної економіки).

Поліпшення організації державного регулювання фондового ринку має охоплювати такі організаційні заходи: 1) уточнення функцій системи регулювання фондового ринку, адаптованих до умов розвиненого ринкового середовища; 2) обов'язкове оприлюднення всієї необхідної заінтересованим особам інформації про ринок цінних паперів; 3) обов'язкові ліцензування і нагляд за діяльністю фінансових посередників та організованих систем торгівлі цінними паперами на фондовому ринку; 4) забезпечення в повній мірі прав власників окремих видів цінних паперів; 5) своєчасне внесення назрілих змін до законодавчих актів, що служать правовою базою практичного регулювання діяльності учасників ринку цінних паперів.

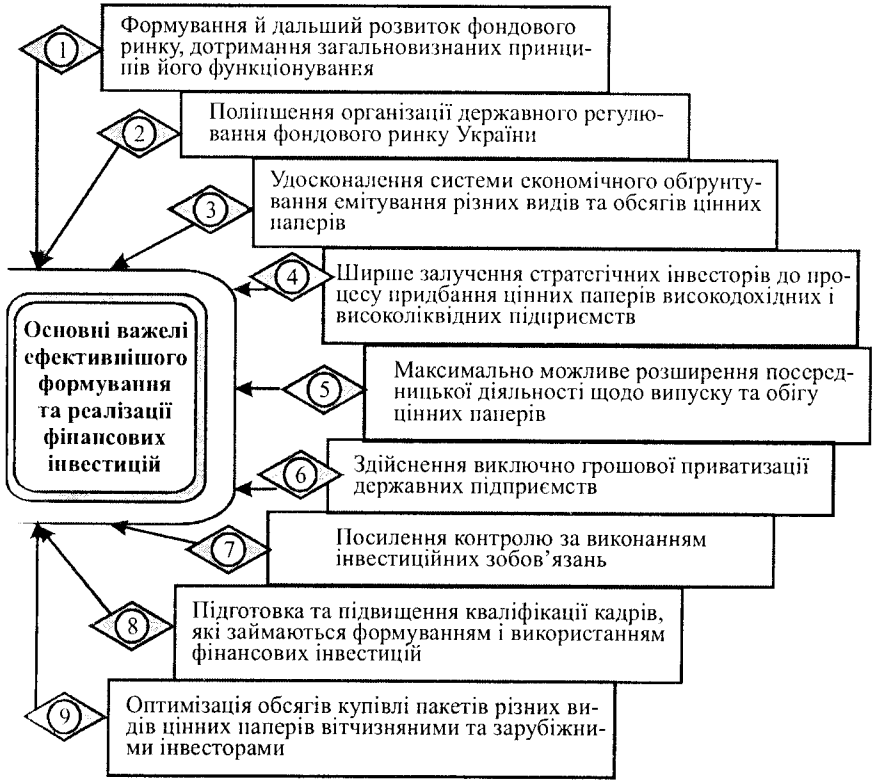


Рис. 8.6. Організаційно-економічні важелі ефективнішого формування і реалізації фінансових інвестицій.

Удосконалення системи обгрунтування емісії різних видів та обсягів цінних паперів має бути спрямоване на: детальний кількісний аналіз практики випуску й розміщення різних цінних паперів; виявлення всієї сукупності недоліків системи емітування цінних паперів в Україні; економічне й соціальне обгрунтування пріоритетності (черговості) випуску окремих цінних паперів та обсягу емітування за їхніми видами з урахуванням дохідності, а також міри впливу на розвиток виробничих та інших суб'єктів господарювання та ефективність їхньої економічної діяльності.

Ширше залучення стратегічних інвесторів до процесу придбання цінних паперів високодохідних і високоліквідних підприємств передбачає послідовне здійснення таких організаційно-економічних заходів: по-перше, концентровану в часі аналітичну оцінку виробничо-господарської діяльності всіх підприємств та організацій, що підлягають приватизації, і виявлення всіх реально функціонуючих і потенційно ефективних підприємств з достатньо високим рівнем рентабельності та ліквідності активів; по-друге, активний пошук за допомогою доступних методів (включаючи й залучення засобів масової інформації) потенційно можливих інвесторів і пропонування останнім першочергового придбання акцій чи інших емітованих цінних паперів ефективних суб'єктів господарювання. При цьому бажано застосовувати певну систему стимулювання інвесторів для прискорення процесу реалізації випущених цінних паперів і досягнення поставлених емітентами цілей.

Максимально можливе розширення посередницької діяльності щодо випуску та обігу цінних паперів через надання додаткових послуг у цій сфері спеціалізованими інституціональними утвореннями, банківськими установами та інвестиційними компаніями також помітно сприятиме підвищенню ефективності формування й використання фінансових інвестицій підприємств (організацій). Зазвичай до таких посередницьких послуг належать: брокерська й дилерська діяльність; управління портфелями цінних паперів; реєстраційні функції та довірчі операції; надання позик, зв'язаних із використанням цінних паперів; поєднання функцій фінансового посередника на ринку цінних паперів та інституціонального інвестора тощо.

Одним з важливих організаційно-економічних важелів більш ефективного формування й використання фінансових інвестицій має стати *відмова від малоефективної сертифікатної приватизації і перехід до здійснення виключно грошової приватизації державних підприємств та інших цілісних майнових комплексів*. Це пояснюється можливістю формування в такий спосіб реального власника суб'єктів підприємницької діяльності, нагромадження значних фінансових інвестицій від приватизації, підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності приватизованих підприємств та інших суб'єктів господарювання.

Посилення контролю за виконанням інвестиційних зобов'язань, зокрема умов конкурсів з продажу державного майна можна досягти через: по-перше, установлення санкцій за порушення обумовлених термінів і форм інвестування об'єктів приватизації; по-друге, розробку і практичне використання економічного механізму деприватизації (націоналізації) пакетів акцій неефективно приватизованих суб'єктів господарювання.

Неодмінною умовою ефективного функціонування фондового ринку, використання всіх видів цінних паперів має бути *постійна підготовка та підвищення кваліфікації кадрів, які професійно займаються формуванням і реалізацією необхідних обсягів фінансових інвестицій*. Досягнення такої важливої мети можливе з допомогою розширення мережі спеціальних навчальних закладів відповідних рівнів, започаткування в діючих навчальних центрах підготовки високопрофесіональних фахівців за всіма необхідними спеціальностями та спеціалізаціями.

Важливим організаційно-економічним важелем ефективнішого залучення фінансових інвестицій в економіку України треба вважати *оптимізацію обсягів купівлі пакетів різних видів цінних паперів вітчизняними й зарубіжними інвесторами*. Розроблені науковцями методичні основи оптимізації інвестиційного портфеля учасників фондового ринку (ринку цінних паперів) полягають у тім, що потенційні інвестори: 1) розглядають кожну інвестицію як можливий розподіл очікуваних прибутків за період володіння цінними паперами; 2) намагаються максимально збільшити очікуваний дохід протягом одного інвестиційного циклу; 3) оцінюють можливий ризик за інвестиційним портфелем, ураховуючи мінливість очікуваних доходів; 4) приймають остаточне рішення щодо видів та обсягу купівлі цінних паперів на засаді максимізації очікуваних доходів і мінімізації можливого ризику.

Лише комплексне використання названих організаційно-економічних важелів спроможне забезпечити максимально можливу ефективність формування та реалізації фінансових інвестицій усіх суб'єктів підприємницької (виробничо-господарської) діяльності в Україні.

Тому всі учасники ринку цінних паперів мають одночасно й комплексно вживати конкретні заходи організаційного та економічного характеру.

8.7. ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЕКТИ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Значні інвестиційні ресурси реально витрачаються зазвичай після розробки і затвердження конкретного *інвестиційного проекту* підприємства або організації, під яким розуміють певний комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних

заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо).

При цьому здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів має обов'язково дати позитивний економічний або соціальний ефект від реалізованих інвестицій.

Цикл, фази та етапи обґрунтування інвестиційного проекту

Розробка та реалізація інвестиційного проекту виробничого спрямування охоплюють певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію нового виробничого об'єкта, започаткування продукування нового виробу, здійснення організаційного нововведення).

Цей проміжок часу називають *циклом інвестиційного проекту (або інвестиційним циклом)*. Він включає три фази: 1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення); 2) власне інвестиційну (проектування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу); 3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

Передінвестиційна фаза інвестиційного проекту здебільшого складається з трьох стадій: аналітичної, проектної та оцінної.

Перша (аналітична) стадія передбачає узагальнення інформації про необхідність інвестування в конкретний об'єкт, можливості потенційних інвесторів, стан забезпечення цього об'єкта персоналом належної кваліфікації, власні матеріальні ресурси об'єкта. Головною метою цієї стадії є привертання уваги до тієї чи тієї інвестиційної пропозиції.

Друга (проектна) стадія охоплює: а) поперднє обґрунтування; б) допоміжні (функціональні) дослідження; в) техніко-економічне обґрунтування інвестиційного проекту. На етапі допоміжних (функціональних) досліджень здійснюється детальне опрацювання конкретних аспектів проекту. Ці дослідження для великомасштабних інвестиційних пропозицій проводяться обов'язково за такими напрямами:

- прогнозування попиту на товари, що вироблятимуться, з урахуванням очікуваного проникнення на ринок;
- виявлення міри доступності необхідних сировини і матеріалів, проведення потрібних лабораторно-експериментальних випробувань;
- вивчення місця розміщення виробництва (передовсім для проектів, де транспортні витрати можуть бути визначальним чинником);

Таблиця 8.4

ТЕХНІКО-ЕКОНОМІЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ

Розділ ТЕО	Структура розділу
1. Основна ідея проекту	1.1. Ідея проекту 1.2. Спонсори проекту 1.3. Головні відомості про проект
2. Аналіз ринку і стратегія маркетингу	2.1. Загальноекономічний аналіз 2.2. Дослідження ринку 2.3. Основи проектної стратегії 2.4. Основна концепція маркетингу 2.5. Витрати й доходи маркетингу
3. Сировина, матеріали та комплектуючі вироби	3.1. Специфікація потреби в сировині, матеріалах і комплектуючих виробах 3.2. Доступність матеріальних ресурсів 3.3. Стратегія поставок, витрати на матеріали та комплектуючі вироби
4. Місцезнаходження і навколишнє середовище	4.1. Аналіз місцезнаходження та навколишнього середовища 4.2. Остаточний вибір пункту розміщення об'єкта та оцінка витрат
5. Інженерно-технологічна частина проекту	5.1. Виробнича програма і виробнича потужність 5.2. Вибір технології, детальний план та інженерні основи проекту 5.3. Вибір обладнання, будівельно-монтажні роботи
6. Організаційні й накладні витрати	6.1. Організація та управління об'єктом 6.2. Організаційне проектування 6.3. Накладні витрати
7. Трудові ресурси (персонал)	7.1. Потреба в окремих категоріях персоналу 7.2. Оцінка витрат на його утримання
8. Планування процесу здійснення проекту	8.1. Цілі та етапи процесу реалізації проекту 8.2. Календарний графік реалізації проекту 8.3. Розрахунки загальних витрат
9. Фінансовий аналіз та оцінка ефективності інвестування	9.1. Цілі і завдання фінансового аналізу 9.2. Аналіз витрат на реалізацію проекту 9.3. Методи економічної оцінки інвестиційного проекту 9.4. Фінансування проекту 9.5. Фінансові та економічні показники діяльності підприємства (організації)

- оцінка економічного й техногенного впливу об'єкта виробництва (діяльності) на навколишнє середовище;
- дослідження оптимальних масштабів виробництва (діяльності) з урахуванням альтернативних технологій, інвестиційних ресурсів, виробничих витрат та очікуваних цін на продукцію (послуги);
- вибір комплекту технологічного устаткування з урахуванням кількості й можливостей постачальників та обсягів інвестиційних ресурсів на альтернативній основі.

Етап техніко-економічного обґрунтування інвестиційного проекту, коли приймається рішення про наявність технічних, екологічних, економічних і комерційних передумов для його практичної реалізації, здійснюється за схемою табл. 8.4.

На третій (оцінній) стадії передінвестиційної фази проекту юридичними (фізичними) особами, які готові підтримати ідею проекту, усі його технічні, організаційні та фінансові аспекти, приймається остаточне рішення про інвестування.

Інвестиційна фаза циклу інвестиційного проекту зазвичай охоплює такі види робіт:

- формування юридичного, фінансового та організаційного базису (підготовка засновницьких документів, вибір технологій, прийняття рішення про організаційну структуру управління майбутнім виробничим підприємством чи об'єктом);
- детальне проектування й контрактація (підготовка території під забудову; остаточний вибір технології та устаткування; планування і проектування будівництва; проведення торгів — тендеринг; переговори й контрактація між усіма сторонами, які беруть участь у реалізації проекту);
- будівництво (будівельні роботи, установлення та монтування обладнання; здача готового виробничого об'єкта в експлуатацію);
- виробничий маркетинг (маркетингова підготовка ринку до появи на ньому нової продукції; маркетинг поставок на ринок нової продукції);
- організація і проведення навчання експлуатаційного персоналу для новоспоруджуваного підприємства (об'єкта);
- уведення в експлуатацію новоспорудженого підприємства чи іншого виробничого об'єкта (складання й затвердження акта державної комісії про введення в експлуатацію нового виробничого об'єкта).

Після проведення необхідних досліджень, що передують прийняттю інвестиційного рішення, складається бізнес-план — максимально компактний за змістом і стандартний за формою документ, що в ньому викладено головне спрямування інвестиційного проекту та його основні технічні й фінансово-економічні параметри.

Кількість розділів і деталізація бізнес-плану інвестиційного проекту залежать від його масштабності й конкретної сфери діяльності.

Такий бізнес-план формується як підстава для отримання фінансової підтримки від потенційних інвесторів: саме для них його передовсім і призначено. Його використовують також комерційні банки для формування власного кредитно-інвестиційного портфеля і наступного надання кредитів підприємцям, підприємствам та організаціям, які розробили і подали бізнес-плани інвестиційних проектів.

Фінансовий план та оцінка ефективності інвестиційного проекту

Найважливішою складовою бізнес-плану та інвестиційного проекту в цілому є *фінансовий план*, який складається на 3—5 років за певною схемою (рис. 8.7).

Прогнозування обсягів реалізації (продажу) продукції здійснюється у вигляді таблиці за такою схемою: 1) найменування продукції; 2) фізичний обсяг реалізації; 3) ціна реалізації одиниці продукції; 4) сума реалізації без ПДВ та акцизу (3 × 2); 5) обсяг ПДВ та акцизу; 6) виручка від реалізації з ПДВ та акцизом (4 + 5). При цьому обсяг і суми реалізації прогнозуються окремо для продажу на внутрішньому та зовнішньому ринках. У процесі прогнозування обсягів реалізації треба також ураховувати: час збуту; затримку платежів; частку продажу з оплатою в кредит і з авансом. У разі застосування системи знижок сума реалізації прогнозується з урахуванням усіх знижок.

До інвестиційних витрат проекту відносять інвестиції, що забезпечують його підготовку й реалізацію. Інвестиційні витрати можна розділити на капітальні та поточні. Капітальні витрати включають витрати на: 1) передінвестиційні дослідження й підготовчі роботи; 2) оренду та освоєння земельної ділянки; 3) будівлі і спо-

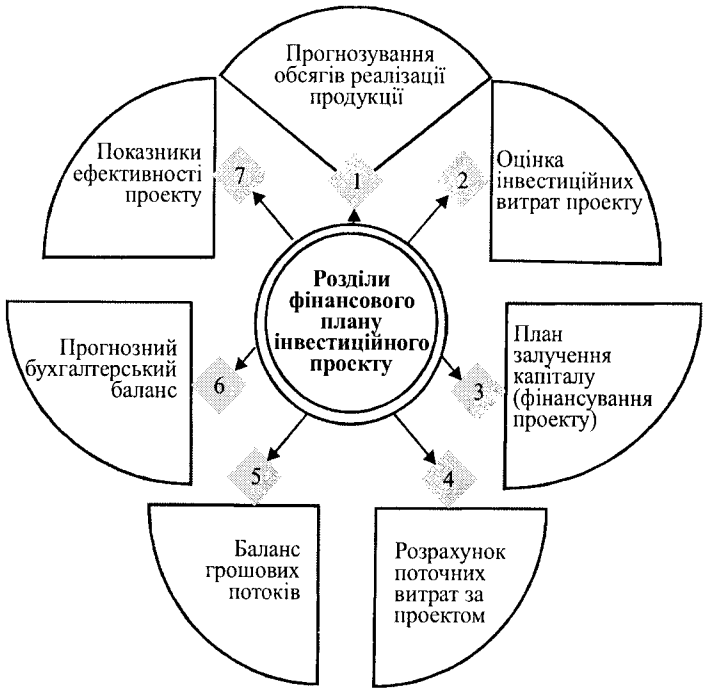


Рис. 8.7. Основні розділи фінансового плану інвестиційного проекту (підприємця, підприємства, організації).

руди, будівельно-монтажні роботи; 4) інфраструктуру; 5) технологію та устаткування; 6) пусконалагоджувальні роботи. До складу поточних входять витрати на підготовку експлуатаційних кадрів, накладні витрати та оборотні кошти.

План залучення капіталу передбачає конкретні джерела фінансування проекту: внутрішні — власні кошти, залучені кошти, державні субсидії, кредити комерційних банків; зовнішні — кредити міжнародних фінансових організацій, кредити іноземних банків, технічна допомога (гранти), портфельні іноземні інвестиції, прямі іноземні інвестиції. За статтями «Власні кошти» і «Прямі іноземні інвестиції» інвестиційні витрати відшкодовуються за рахунок грошових коштів, а також матеріальних і нематеріальних активів інвесторів. Якщо джерелами фінансування служать залучені кошти й портфельні іноземні інвестиції, то це означає, що ініціатори інвестиційного проекту залучають кошти інших інвесторів (юридичних чи фізичних осіб) через продаж акцій та інших цінних паперів. За статтею «Кредити міжнародних фінансових організацій» фіксується обсяг фінансових коштів, які пропонуються (надаються) Всесвітнім банком, Міжнародним валютним фондом, Європейським банком реконструкції та розвитку, іншими подібними організаціями. При цьому загальні обсяги інвестиційних витрат і джерела їхнього фінансування кількісно мають збігатися.

Метою *розрахунку поточних витрат проекту* є визначення загальних поточних витрат на виробництво і збут. Рекомендується розраховувати прямі витрати на одиницю продукції, а потім — на весь обсяг реалізованої продукції. Прямі витрати на одиницю реалізованої продукції охоплюють матеріальні і трудові витрати: а) сировина і матеріали; покупні комплектуючі вироби та напівфабрикати; паливо; енергія; роботи і послуги виробничого характеру; оборотні відходи — виключаються; б) основна заробітна плата персоналу; відрахування на державне соціальне страхування і до Пенсійного фонду та Державного фонду сприяння зайнятості; додаткові виплати з фонду оплати праці. До непрямих витрат на обсяг реалізованої продукції відносять:

- *амортизацію* (у тім числі амортизацію основних фондів нематеріальних активів);
- *рентні платежі* (у тім числі: платежі на обов'язкове страхування майна та працівників; платежі на страхування іноземних інвесторів і ризиків зовнішньоторговельних операцій; плату за землю; плату за викиди забруднюючих речовин і розміщення відходів у межах встановлених лімітів; обов'язкові відрахування до позабюджетних та інноваційних фондів);
- *маркетингові витрати* (у тім числі: витрати на комплексне дослідження ринку; на рекламу; на сертифікацію і збут продукції, включаючи експортне мито; на проведення виставок, ярмарок, ділових переговорів тощо);

- *адміністративні витрати* (у тім числі: оплату послуг зв'язку і банків; оплату аудиторських, ремонтно-сервісних і комунальних послуг; офісно-господарські, представницькі та канцелярські витрати; витрати на службові відрядження);
- *виплату відсотків за кредити банків*;
- *невиробничі витрати*;
- *інші операційні витрати*.

Отже, загальна сума поточних витрат на виробництво і збут продукції включає прямі матеріальні та трудові витрати, а також операційні (непрямі) витрати.

Баланс грошових потоків за своєю сутністю підсумовує розрахунки попередніх розділів фінансового плану, характеризує рух грошових потоків, передбачає можливі «вузькі місця» в оплаті заборгованості та інших грошових зобов'язань, відображає джерела фінансування інвестиційного проекту. Він складається за такою схемою: 1) грошові кошти на початок року; 2) надходження коштів (реалізована продукція з ПДВ та акцизом, різноманітні доходи та інші грошові надходження); 3) загальна кількість наявних грошових коштів (1 + 2); 4) грошові платежі стороннім організаціям (інвестиційні і поточні витрати, усі види податків, платежі за кредитами, виплата дивідендів, погашення заборгованості тощо); 5) повна сума грошових виплат на сторону; 6) грошові кошти на кінець року (3 – 5). Одночасно зі зведеним балансом грошових потоків має формуватися план прибутків з метою визначення величини прибутку, що підлягає оподаткуванню.

Прогнозний бухгалтерський баланс складається на кінець кожного року реалізації проекту для визначення "вузьких місць". Методика прогнозування зазвичай базується на аналітичній оцінці руху грошових коштів та інших активів і зміні пасивів, виходячи з базових бухгалтерських проводок.

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належать такі:

- **чистий приведений дохід** (ЧПД), що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій, тобто

$$ЧПД = ГП - ІК, \qquad (8.15)$$

де ГП — теперішня (дисконтована майбутня) вартість грошового потоку; ІК — сума інвестиційних коштів за проектом, що реалізується;

- **індекс дохідності** (ІД) характеризує співвідношення дисконтованих — грошового потоку (ГП) та інвестиційних коштів (ІК), тобто

$$ІД = ГП / ІК; \qquad (8.16)$$

- **термін окупності** (ТО), тобто термін повернення авансованих інвестиційних коштів, що базується на величині грошового

потоку з приведенням його абсолютної величини до теперішньої вартості (із застосуванням дисконтного множника). Для його обчислення можна використовувати формулу

$$ТО = ІК / \overline{ГП}, \qquad (8.17)$$

де $\overline{ГП}$ — середньорічна величина грошового потоку за певний період. Для точнішого визначення цього показника знаходять такий проміжок часу (кількість місяців, років), коли інвестиційні витрати за абсолютною величиною зрівняються з грошовим потоком (за наростаючим підсумком).

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Сутнісна характеристика і структура інвестицій.
2. Методи визначення необхідного обсягу та джерел фінансування капітальних вкладень на підприємстві.
3. Характеристика і роль окремих видів цінних паперів у фінансуванні розвитку виробництва та економічної діяльності різних суб'єктів господарювання.
4. Організаційно-правове забезпечення та механізм державного регулювання випуску і обігу цінних паперів.
5. Об'єктивна необхідність та ефективність залучення іноземних інвестицій для розвитку виробничих підприємств.
6. Методичні основи визначення ефективності виробничих інвестицій за умов ринкових взаємовідносин.
7. Ставка дисконту (капіталізації): сутнісна характеристика, мета застосування, метод визначення.
8. Особливості визначення ефективності капітальних вкладень на окремих стадіях інвестиційно-відтворювального циклу.
9. Можливі методичні підходи до оцінки ефективності випуску та реалізації основних видів цінних паперів.
10. Основні чинники підвищення ефективності формування і використання виробничих інвестицій.
11. Організаційно-економічні важелі ефективнішого формування та реалізації фінансових інвестицій (цінних паперів).
12. Змістова характеристика та економічне обгрунтування інвестиційних проектів різних суб'єктів господарювання.

Частина 3

ТЕХНІЧНА БАЗА, ОРГАНІЗАЦІЯ І ПЛАНУВАННЯ ВИРОБНИЦТВА

Розділ 9
Інноваційні процеси

Розділ 10
Техніко-технологічна база виробництва

Розділ 11
Організація виробництва

Розділ 12
Виробнича та соціальна інфраструктура

Розділ 13
Регулювання, прогнозування і планування діяльності

Розділ 9 ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ

Ключові терміни і поняття: • *інноваційний процес;* • *нововведення;* • *науково-технічний прогрес;* • *науково-технічна революція;* • *технологія;* • *автоматизація виробництва;* • *комп'ютеризація;* • *організаційний прогрес;* • *організація виробництва;* • *диверсифікація діяльності;* • *конверсія підприємства (організації);* • *ефективність нововведень.*

9.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Поняття та класифікація

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 підприємств, а інноваційні — розвиток останніх на якісно новому рівні. Протягом тривалого періоду, коли економіка функціонувала й розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів (застосування постійно зростаючого обсягу суспільних ресурсів — персоналу, виробничих фондів), у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або стали економічно невигідними, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва мають базуватися переважно на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

У загальному розумінні інноваційні процеси, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі.

Результатом інноваційних процесів є *новини*, а запровадження їх у господарську практику визнається за *нововведення*. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього. Первісними імпульсами запровадження новин (нововведень) на підприємствах служать не тільки суспільні потреби й результати фундаментальних наукових досліджень, а й використання зарубіжного прогресивного досвіду в галузі технології та організації виробництва, сучасних форм господарювання. За своїм характером інноваційні процеси, новини й нововведення поділяються на взаємозв'язані види (рис. 9.1).

Технічні новини і нововведення проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів).

Організаційні нововведення охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо);

економічні — методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

соціальні — різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);

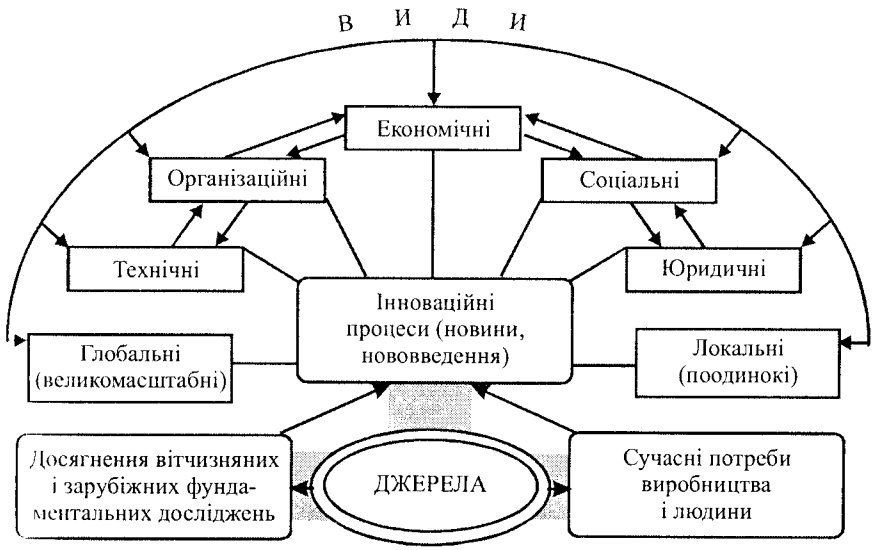


Рис. 9.1. Джерела, класифікація і взаємозв'язок інноваційних процесів (новин, нововведень).

юридичні — нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

За масштабністю і силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новини та нововведення можна об'єднати у дві групи — локальні (поодинокі, окремі) та глобальні (великомасштабні). Якщо *локальні новини* (нововведення) ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств і через це не справляють якогось істотного впливу на ефективність функціонування та розвитку цих підприємств, то *глобальні*, що здебільшого є революційними (принципово новими), кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах.

Між окремими видами інноваційних процесів (новин, нововведень) існує відносно тісний взаємозв'язок. Технічні новини зумовлюють передовсім відповідні організаційні нововведення, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємств. Зокрема створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах різних галузей спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи цехів з гнучкими виробничими системами.

Широкомасштабна комп'ютеризація виробництва та інших сфер діяльності людини зумовлює появу нового виду господарювання — промислового сервісу й відповідних організаційно-економічних форм його здійснення.

Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює розв'язання таких за допомогою нових економічних рішень. Зрештою, усі нововведення на підприємствах, які зорієнтовано на динамічний розвиток і невпинне підвищення ефективності виробництва, мають спиратися на власні юридичні підвалини, відповідні нормативно-законодавчі акти — інакше вони не справлятимуть належного впливу на масштаби і строки досягнення соціально-економічних цілей діяльності підприємств та організацій.

Тому треба позитивно оцінювати активізацію законотворчих процесів в Україні, які сприяють скорішому переходу до соціально орієнтованих ринкових відносин між суб'єктами господарювання; розробку і схвалення пакета законів і механізмів їхньої практичної реалізації, що визначають і регулюють діяльність підприємств та організацій усіх галузей народного господарства.

Вплив на виробництво

Будь-які локальні і глобальні нововведення різного спрямування можуть забезпечувати максимально можливий прогресивний вплив на виробництво за умови, якщо підприємства використовують їх постійно, комплексно й гармонічно. Найбільший за наслідками безпосередній вплив на результативність (ефективність) діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано (через ефективність нових організаційно-технічних рішень). Про силу впливу окремих організаційно-технічних та інших нововведень на відповідні економічні показники діяльності підприємств свідчать такі приклади.

Досвід експлуатації гнучких автоматизованих виробництв показує їхні істотні переваги порівняно з технологічним устаткуванням традиційного виконання: питома вага оплати праці (у розрахунку на одну деталь) зменшується на 25—30%, накладні витрати — більше ніж на 80%, виробничі площі зменшуються на 60%, а тривалість виробничого циклу скорочується у 5—6 разів. З-поміж глобальних технічних нововведень за силою впливу на економіку підприємства варто назвати роторні та роторно-конвеєрні лінії, які забезпечують проти традиційних знарядь праці: підвищення продуктивності праці — у 4—10 разів; зменшення обсягу необхідної виробничої площі —у 2—2,5 раза; скорочення тривалості циклу виготовлення — у 15—20, а обсягу транспортування виробів — у 25—30 разів.

Помітно посилюється вплив нових технічних (технологічних) систем не лише на економічні явища, а й на соціальні процеси. Це потребує пильної уваги конструкторів нової техніки до показників її надійності, ергономічності та екологічності. Особливо нагальним є завдання екологізації виробництва. Спеціальними науковими дослідженнями встановлено, наприклад, що збільшення у два рази забруднення повітря шкідливими викидами скорочує термін експлуатації промислового устаткування до першого капітального ремонту в середньому у півтора раза і що врожайність пшениці в зонах дії підприємств кольорової металургії на 40—60% менша, ніж за межами цих зон. Водночас сучасні прогресивні технології у багатьох випадках уможливлюють не тільки зменшення кількості шкідливих відходів, а й перетворення їх на додаткові чинники зростання обсягів продукції і прибутку. Зокрема, застосування технології утилізації викидів сірчаного ангідриду тепловими електростанціями через оснащення їх відповідними газоочисними установками може задовольнити половину потреби народного господарства України в сірчаній кислоті.

Проте ефективність окремих глобальних і локальних заходів є важливим, але недостатнім вимірником ступеня впливу нововведень організаційно-технічного характеру на результативність діяль-

ності підприємств. Ось чому необхідно знати конкретну методику виявлення інтегрального впливу певної сукупності нововведень на ключові показники виробничо-господарської діяльності підприємств за той чи інший проміжок часу.

У зв'язку з цим можна використовувати загальний методичний підхід, суть якого зводиться до обчислення за спеціальними алгоритмами (формулами) основних показників, що характеризують економічну ефективність тієї чи тієї сукупності запроваджених протягом року (кількох років) нових технічних та організаційних нововведень (ТОН). Зокрема варто обчислювати такі техніко-економічні показники.

• *Приріст обсягу виробленої продукції:*

$$\Delta V_{\text{Вп}}^{\text{ТОН}} = \frac{L_{\text{Вп}} \text{B}_{\text{п}}^{1}}{V_{\text{Вп}}} \cdot 100, \qquad (9.1)$$

де $L_{\text{Вп}}$ — кількість вивільнених працівників за рахунок технічних і організаційних нововведень, осіб;

$\text{B}_{\text{п}}^{1}$ — продуктивність праці в розрахунковому році (періоді), грн/осіб;

$V_{\text{Вп}}$ — обсяг виробленої продукції, тис. грн.

• *Приріст продуктивності праці:*

$$\Delta \text{B}_{\text{п}}^{\text{ТОН}} = I_{\text{Вп}}^{1} - \left[\frac{V_{\text{Вп}}}{\left(L^{1} + L_{\text{Вп}}\right) / \text{B}_{\text{п}}^{0}} \right] \cdot 100, \qquad (9.2)$$

де $I_{\text{Вп}}^{1}$ — загальне зростання продуктивності праці в розрахунковому році (періоді), %;

L^{1} — фактична чисельність персоналу, осіб;

$\text{B}_{\text{п}}^{0}$ — продуктивність праці у базовому році (періоді).

• *Приріст фондоозброєності праці:*

$$\Delta f^{ТОН} = I_{f}^{1} - \frac{\Phi_{осн}}{L^{1} + L_{Вп}} \cdot f^{0} \cdot 100, \qquad (9.3)$$

де I_{f}^{1} — темп зростання фондоозброєності праці у розрахунковому році (періоді), %;

$\Phi_{\text{осн}}$ — вартість основних виробничих фондів, тис. грн.;

f^{0} — фондоозброєність праці у базовому році (періоді), грн/осіб.

• *Приріст фондовіддачі:*

$$\Delta F^{ТОН} = I_{F} - \frac{V_{Вп}\left(100 - \Delta V_{Вп}^{ТОН}\right)V}{\Phi_{осн} \cdot F^{0}} \cdot 100, \qquad (9.3)$$

де I_{F} — темп зміни фондовіддачі за розрахунковий рік (період), %;

F^{0} — фондовіддача у базовому році (періоді), грн.

• *Частка економії (%) від запровадження технічних та організаційних новин у загальних витратах на виробництво продукції:*

$$e_{r}^{ТОН} = \frac{L_{Вп} \cdot D^{1}}{V_{Вп} - P^{1}} \cdot 100, \qquad (9.5)$$

де D^{1} — середня заробітна плата одного працівника у розрахунковому році (періоді);

P^{1}— загальна сума прибутку самому тому ж році (періоді).

• *Приріст рентабельності виробництва:*

$$\Delta R^{ТОН} = R^{1} - \frac{P^{1}\left(100 - \Delta V_{Вп}^{ТОН}\right)}{\Phi_{Вир}} \cdot 100, \qquad (9.6)$$

де R^{1}— рівень рентабельності виробництва у розрахунковому році (періоді), %;

$\Phi_{\text{Вир}}$ — загальна вартість виробничих фондів.

Зроблені за таким методичним підходом розрахунки середніх показників свідчать про істотний вплив технічних та організаційних нововведень на ефективність виробництва на підприємствах різних галузей народного господарства України.

За загальної помітної тенденції постійного зниження фондовіддачі техніко-організаційні нововведення забезпечують значне підвищення цього показника (приблизно на 18%).

Проти загальної позитивної динаміки показників витрат на виробництво (собівартості продукції) і рентабельності виробництва, темпи їх відповідно зниження і збільшення цих показників, зумовлені організаційно-технічними чинниками, були майже у 1,5—2 рази вищими.

При цьому частки зміни розрахункових показників під впливом технічних та організаційних нововведень становили у середньому 62 — 63 і 37 — 38 відсотків загальної позитивної їхньої динаміки.

9.2. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС, ЙОГО ЗАГАЛЬНІ ТА ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ

Сутнісно-змістова характеристика НТП і НТР

Потенційні можливості розвитку та ефективності виробництва визначаються передовсім науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами. Що цілеспрямованіше та ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, котрі є першоджерелами розвитку продуктивних сил, то успішніше вирішуються пріоритетні (щодо виробничих) соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Науково-технічний прогрес (НТП) *у буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки; у ширшому суттєво-змістовому значенні — це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки.*

НТП можна тлумачити також як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему «наука — техніка — виробництво», що охоплює кілька стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу; техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їхня постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

НТП властиві еволюційні (зв'язані з накопиченням кількісних змін) та революційні (зумовлені стрибкоподібними якісними змінами) форми вдосконалення технологічних методів і засобів виробництва, кінцевої продукції. До *еволюційних форм НТП* відносять поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення, модернізацію або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки, а до *революційних* — зміну поколінь техніки й кінцевої продукції, виникнення принципово нових науково-технічних ідей, загально-технічні (науково-технічні) революції, у процесі яких здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засаді новітніх наукових відкрить (винаходів), що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характер трудової діяльності людей. Зміст сучасної НТР найбільш повно розкривається через її особливості, зокрема:

• *перетворення науки на безпосередню продуктивну силу* (втілення наукових знань у людині, технології і техніці; безпосередній вплив науки на матеріальне виробництво та інші сфери діяльності суспільства);

• *новий етап суспільного поділу праці, зв'язаний з перетворенням науки на провідну царину економічної і соціальної діяльності, що набирає масового характеру* (наука перебрала на себе найбільш революціонізуючу, активну роль у розвитку суспільства; сама практика потребує випереджаючого розвитку науки, оскільки виробництво все більше стає технологічним утіленням останньої);

• *прискорення темпів розвитку сучасної науки і техніки*, що підтверджується скороченням проміжку часу від наукового відкриття до його практичного використання;

• *інтеграція багатьох галузей науки, самої науки з виробництвом* з метою прискорення й підвищення ефективності всіх сучасних напрямків науково-технічного прогресу;

• *якісне перетворення всіх елементів процесу виробництва — засобів праці* (революція в робочих машинах, поява керуючих машин, перехід до автоматизованого виробництва), *предметів праці* (створення нових матеріалів з наперед заданими властивостями; використання нових, потенційно невичерпних джерел енергії), *самої праці* (трансформація її характеру та змісту, збільшення в ній частки творчості).

Загальні та пріоритетні напрями НТП

Науково-технічний прогрес, що завжди здійснюється у взаємозв'язаних еволюційних і революційних його формах, є домінантою (визначальним чинником) розвитку продуктивних сил, невпинного підвищення ефективності виробництва. Він безпосередньо впливає передовсім на формування й підтримування високого рівня техніко-технологічної бази виробництва, забезпечуючи неухильне зростання продуктивності суспільної праці. Спираючись на суть, зміст та закономірності сучасного розвитку науки і техніки, можна виокремити характерні для більшості галузей народного господарства *загальні напрямки НТП*, а для кожного з них — *пріоритети* принаймні на найближчу перспективу (рис. 9.2).

За умов сучасних революційних перетворень у технічному базисі виробництва ступінь його технічної досконалості та рівень економічного потенціалу в цілому визначаються прогресивністю використовуваних *технологій* — способів одержання й перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції. Технологія стає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва. Якщо раніше її вважали забезпечуючою підсистемою виробництва, то зараз вона набула самостійного значення, перетворившись на авангардний напрям НТП.

Сучасним технологіям властиві певні тенденції розвитку й застосування. Головними з них є: *по-перше*, перехід до малостадійних процесів через поєднання в одному технологічному агрегаті кількох операцій, що раніше виконувались окремо; *по-друге*, забезпечення в нових технологічних системах мало- або безвідходності виробництва; *по-третє*, підвищення рівня комплексності механізації процесів на засаді застосування систем машин і технологічних ліній; *по-четверте*, використання в нових технологічних процесах засобів мікроелектроніки, що дає змогу одночасно з підвищенням ступеня автоматизації процесів досягати більш динамічної гнучкості виробництва.



Рис. 9.2. Загальні та пріоритетні напрями НТП.

Технологічні методи все більше й усе частіше визначають конкретну форму і функції засобів та предметів праці, а отже, ініціюють появу інших напрямків НТП, витискують з виробництва технічно та економічно 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.

НТП у галузі знарядь праці довів, що технічний рівень та якість сучасних машин (устаткування) безпосередньо залежать від прогресивності характеристик застосовуваних для їхнього виробництва конструкційних та інших допоміжних матеріалів. Звідси випливає величезна роль створення й широкого використання *нових матеріалів*, що характеризує один з важливих напрямків НТП.

У галузі предметів праці варто виділити такі тенденції НТП: 1) істотне поліпшення якісних характеристик матеріалів мінерального походження, стабілізація і навіть зменшення питомих обсягів їхнього споживання; 2) інтенсивний перехід до застосування у все більшій кількості легких, міцних й корозійностійких кольорових металів (сплавів), що став можливим унаслідок появи принципово нових технологій, які значно зменшили вартість їхнього виробництва; 3) істотне розширення номенклатури і форсоване нарощування обсягів продукування штучних матеріалів із наперед заданими та унікальними властивостями.

Перша тенденція виявляється в значному збільшенні випуску низьколегованої сталі, листового і термообробленого прокату, поширенні порошкової металургії, беззливкового прокату кольорових металів, що забезпечують підвищення надійності й зниження металомісткості різних технічних конструкцій; друга тенденція — у всезростаючому використанні як конструкційних матеріалів алюмінію, титану, магнію та їхніх сплавів, що уможливлює кількаразове (2—10 разів) зменшення маси машин (устаткування), транспортних засобів тощо; третя тенденція, найперспективніша за своєю прогресивністю та економічною ефективністю, — у випереджаючому розвитку виробництва полімерних, композиційних (полімерних із наповнювачем) і керамічних матеріалів, що порівняно з традиційними мають більш високу термічну, абразивну та ерозійну стійкість, меншу питому щільність, є інертними до агресивних середовищ, а нерідко мають цілком унікальні властивості, завдяки чому стають незамінимими конструкційними матеріалами для багатьох найновіших типів сучасної техніки.

До сучасних виробничих процесів ставляться такі вимоги, як досягнення максимально можливої безперервності, безпеки, гнучкості й продуктивності, що можуть бути реалізовані лише за відповідного рівня їхньої механізації та автоматизації — інтегрованого та завершального напрямку НТП. *Механізація й автоматизація виробництва*, яка відображає різний ступінь заміни ручної праці

машинною, у своєму безперервному розвитку послідовно, паралельно або паралельно-послідовно переходить від нижчої (часткової) до вищої (комплексної) форми.

За умов інтенсифікації виробництва, гострої необхідності багаторазового зростання продуктивності праці та радикального поліпшення її соціологізації, докорінного підвищення якості продукованих виробів автоматизація виробничих процесів стає стратегічним напрямком НТП для підприємств більшості галузей народного господарства. Пріоритетне завдання полягає в забезпеченні комплексної автоматизації, оскільки впровадження окремих автоматичних машин та агрегатів часто не дає бажаного економічного ефекту, через значний залишок ручної праці. Новий і досить перспективний напрямок комплексної автоматизації зв'язано зі створенням і впровадженням гнучких автоматизованих виробництв. Форсований розвиток таких виробництв, передовсім у машинобудуванні та деяких інших галузях, зумовлено об'єктивною необхідністю постійно забезпечувати високоефективне використання дорогого автоматичного устаткування і достатню мобільність виробництва з частим оновленням номенклатури продукції.

9.3. ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПРОГРЕС

Поняття, напрями та об'єкти

Різні напрями НТП породжують конкретні економічні й соціальні наслідки, глибина та ефективність яких багато в чому залежать від міри досконалості організації виробництва і праці, усієї системи господарювання. З огляду на це високий рівень організації діяльності людей, що для досягнення своїх цілей спираються передовсім на потужний науково-технічний потенціал, набуває за сучасних умов особливо важливого значення.

Організаційний прогрес *виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.*

Організаційному прогресу властиві певні особливості, що відрізняють його від науково-технічного прогресу.

По-перше, НТП є безпосереднім і головним чинником зростання продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудових процесів.

По-друге, створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових конструкційних матеріалів та освоєння нових виробів приводять до зниження трудомісткості їхнього виготовлення, а вдосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простої устаткування.

По-третє, практичну реалізацію окремих напрямків НТП постійно зв'язано з великими затратами суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат (у крайньому разі — незначних додаткових ресурсів).

З-поміж організаційних чинників розвитку економіки галузей народного господарства ключову роль відіграє *організація виробництва* — певним чином упорядкована й скоординована в часі та просторі система взаємодії провідних елементів виробничого процесу, тобто людей (працівників), знарядь і предметів праці; вона охоплює всі ланки виробництва (від робочого місця на окремому підприємстві до групи підприємств однієї або різних галузей виробничої сфери). У зв'язку з цим необхідно розрізняти локальні (ізольовані) та суспільні форми організації виробництва. Перші було покликано до життя одиничним поділом праці і вони включають: поділ та інтеграцію виробничих процесів усередині підприємства; кооперування окремих виробничих ланок — дільниць, цехів; раціональне поєднання всіх елементів процесу виробництва в межах дільниці, цеху, підприємства в цілому. Суспільні форми організації виробництва виникають і розвиваються внаслідок загального та часткового поділу праці. До них належать: концентрація, деконцентрація, оптимізація розмірів виробництва в межах галузі; спеціалізація й кооперування підприємств однієї або різних галузей народного господарства, конверсія виробництва; комбінування різногалузевого виробництва, диверсифікація підприємств; розміщення (територіальна організація) підприємств.

Складовою частиною організації виробництва служить *організація праці*, що визначає технологію інтегрування окремих працівників у комбіновану робочу силу, сукупну живу працю, спроможну продукувати матеріальні блага й духовні цінності. *Під організацією праці заведено розуміти певне поєднання працівників у часі і просторі для досягнення найбільшої ефективності трудових процесів за умов конкретно застосовуваної технології та організації виробництва.* Поєднання учасників трудового процесу в часі забезпечується різними формами поділу й кооперації праці, організацією обслуговування робочих місць, установленням раціональних режимів праці. Просторове поєднання працівників на виробництві знаходить втілення в різних формах побудови бригад та інших виробничих ланок підприємства, у варіантному закріпленні персоналу за відповідними робочими місцями тощо.

До організаційного прогресу треба відносити *вдосконалення не лише безпосередньо процесів виробництва і праці, а й функціонування окремих, чи всієї сукупності елементів господарського механізму* — системи управління, планування (програмування), фінан-

сування, матеріального стимулювання, матеріально-технічного забезпечення, науково-технічного обслуговування тощо. Постійна раціоналізація системи господарювання є важливою передумовою поліпшення організації трудової діяльності персоналу, засобом поєднання науково-технічного та організаційного прогресу, що, у свою чергу, забезпечує підвищення ефективності виробництва через його всебічну інтенсифікацію.

Залежно від місця прийняття і реалізації організаційних рішень, масштабності їхнього впливу на проміжні та кінцеві результати діяльності людей можна виокремити два напрямки організаційного прогресу — загальносистемний і внутрішньовиробничий, кожен з яких охоплює ті самі об'єкти (рис. 9.3). Здійснюваний у суспільному масштабі, проте в різних межах (об'єднань підприємств, комбінатів, галузей, регіонів, національної економіки в цілому), *загальносистемний організаційний прогрес* є визначальним. Саме він окреслює орієнтири для розробки і прийняття численних високоефективних організаційних рішень внутрішньовиробничого характеру. У свою чергу, *локальний організаційний прогрес* на підприємствах сприяє підвищенню організаційного рівня діяльності більших і складніших виробничо-господарських систем.

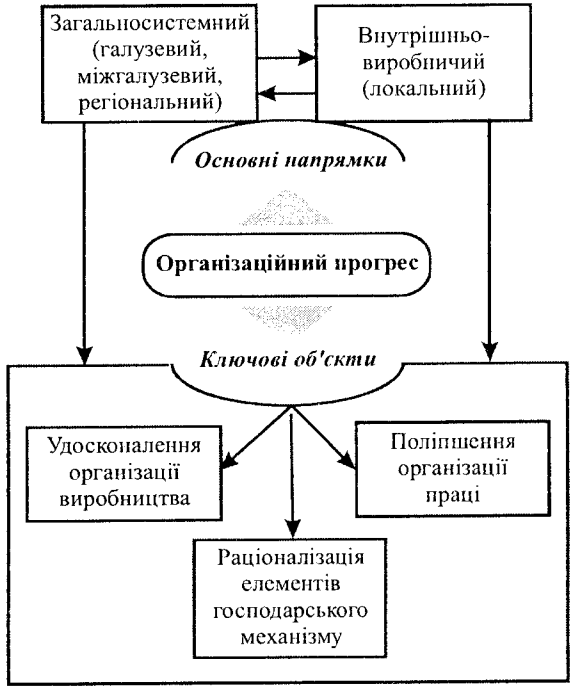


Рис. 9.3. Напрямки та об'єкти організаційного прогресу в навколишньому середовищі й на підприємстві.

Сучасні тенденції

Під впливом НТП, за умови усвідомленої необхідності розв'язання великомасштабних завдань щодо переведення економіки на ринкові відносини та інтенсивний шлях розвитку, мають місце істотні (нерідко радикальні) організаційні перетворення не лише безпосередньо у сфері виробництва, а й в усій системі його обслуговування та управління. Для забезпечення ефективного управління організаційним прогресом важливо своєчасно виявляти і правильно оцінювати його тенденції, прогресивні й небажані зміни у формах організації виробництва та праці, функціонуванні окремих чи всієї сукупності елементів господарського механізму. Основні сучасні тенденції організаційного прогресу можна звести до такого:

• *прискорення темпів розвитку окремих (деконцентрації, кооперування, конверсії, диверсифікації) та посилення взаємозв'язків усіх суспільних форм організації виробництва*, що забезпечує демонополізацію виробництва багатьох видів продукції, конкуренцію продуцентів на ринку, мультиплікаційну ефективність діяльності підприємств різних типів і систем господарювання;

• *посилення безперервності та гнучкості виробництва* на підприємствах багатьох галузей завдяки широкому застосуванню автоматичних роторних ліній, робототехнічних комплексів і гнучких виробничих систем, що уможливлюють зведення до мінімуму втрат часу й ресурсів, багаторазове підвищення продуктивності праці, значне прискорення оновлення продукції, що виготовляється;

• *розвиток колективної (бригадної) форми організації та оплати праці*, що за умов прискорення НТП, якісного вдосконалення й ускладнення техніко-технологічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним і економічно доцільним;

• *раціоналізація організації потоку й використання засобів виробництва та кінцевої продукції на всіх стадіях відтворювального процесу, переміщення певної частини організаційно-технологічних операцій з підготовки виробництва у сферу матеріально-технічного його забезпечення*, що сприяє істотному скороченню виробничих запасів сировини, матеріалів і палива, зменшенню обсягів їхнього використання, утилізації відходів виробництва;

• *формування нових типів суспільної комбінації речових і особистісних елементів процесу виробництва, науки та виробництва, виробництва і сфери споживання* у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних з метою концентрації та раціонального використання суспільних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;

• *удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств, перехід останніх на ринкові економічні відносини з державою та іншими конрагентами*, що посилює відповідальність за кінцеві результати діяльності, конкуренто-

спроможність на світовому й національному ринках, фінансову стійкість і прибутковість;

• *активізація людського чинника через здійснення такої кадрової політики*, котра відповідає сучасним вимогам правильного підбору керівників усіх рівнів, підвищенню їхньої компетентності, діловитості й відповідальності; вимогам дальшого розвитку демократії в управлінні виробництвом, забезпечення належної організованості й виконавської дисципліни.

Розвиток і поглиблення названих тенденцій у галузі організації виробничо-трудових процесів та функціонування господарського механізму необхідно вважати сучасними завданнями прискорення організаційного прогресу. При цьому пріоритетними мають бути заходи щодо раціоналізації організаційно-господарського управління і дальшого взаємоузгодженого розвитку суспільних форм організації виробництва. Тільки комплекс заходів такого спрямування може забезпечити реалізацію наявних резервів прискорення й підвищення ефективності організаційного прогресу.

9.4. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІЧНИХ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНИХ НОВОВВЕДЕНЬ

Ефективність технічних нововведень

До груп технічних новин і нововведень, стосовно яких визначаються й оцінюються економічна та інші види ефективності, належать створення, виробництво та використання нових або модернізація (поліпшення експлуатаційних характеристик) існуючих засобів праці (машин, устаткування, будівель, споруд, передавальних пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії) і споживання (продукції для безпосереднього задоволення потреб населення), технологічних процесів, включаючи винаходи й раціоналізаторські пропозиції.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень служить *економічний ефект*, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величину економічного ефекту можна і треба обчислювати в одній із двох форм — народногосподарській (загальний ефект за умов використання нововведень) і внутрішньогосподарський (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається через порівнювання результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їхню розробку, виробництво і споживання; він відбиває ефективність тієї чи тієї групи технічних нововведень з погляду

їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект, що обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука—виробництво—експлуатація (споживання)», дає змогу оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів. Перша форма економічного ефекту як оцінний показник використовується на стадіях обгрунтування доцільності розробки та наступної реалізації нових технічних рішень і вибору найліпшого варіанта таких, а друга — у процесі реалізації новин (нововведень), коли вже відомі ціни на нову науково-технічну продукцію та обсяги її виробництва. Незважаючи на відмінності між двома формами виразу економічного ефекту $E_T^{нг(вг)}$ (народногосподарського — індекс нг, внутрішньогосподарського —



Рис. 9.4. Алгоритм обчислення народногосподарської ефективності технічних нововведень.

індекс вг), способи їхнього обчислення є ідентичними; вони визначаються як різниця між результатами (продукцією, роботою, послугами у вартісній оцінці) і витратами на досягнення таких за певний розрахунковий період Т, тобто

$$E_T^{нг(вг)} = P_T - B_T. \qquad (9.7)$$

Алгоритм обчислення народногосподарської економічної ефективності технічних нововведень зображено на рис. 9.4.

Оскільки розрахунковий період має значну тривалість, то результати й витрати за кожний його рік треба визначати з урахуванням чинника часу, тобто приводити до одного моменту часу — розрахункового року за допомогою спеціального коефіцієнта приведення α_t, що обчислюється за формулою

$$\alpha_t = (1 + E_н)^{t_р - t}, \qquad (9.8)$$

де $E_н$ — норматив приведення різночасних витрат і результатів $(E_н = 0{,}1)$;

$t_р$ — розрахунковий рік;

t — рік, за який витрати і результати приводяться до розрахункового року.

Абсолютні значення розрахованих за цією формулою коефіцієнтів α_t наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

АБСОЛЮТНІ ЗНАЧЕННЯ КОЕФІЦІЄНТІВ ПРИВЕДЕННЯ α_t ДЛЯ ВІДПОВІДНИХ РОКІВ t РОЗРАХУНКОВОГО ПЕРІОДУ

Кількість років, що передують розрахунковому	α_t	Кількість років, що йдуть за розрахунковим	α_t
10	2,5937	1	0,9091
9	2,3579	2	0,8264
8	2,1436	3	0,7513
7	1,9487	4	0,6830
6	1,7716	5	0,6209
5	1,6105	6	0,5645
4	1,4641	7	0,5132
3	1,3310	8	0,4665
2	1,2100	9	0,4241
1	1,1000	10	0,3855
0	1,0000	15	0,2394

З урахуванням чинника часу народногосподарський економічний ефект від технічних нововведень дорівнює:

$$E_T = \sum_{t=t_н}^{t_к} (P_t - B_t)\alpha_t, \qquad (9.9)$$

де $P_t - B_t$ — вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t-му році розрахункового періоду;

$t_н$, $t_к$ — відповідно початковий і кінцевий роки розрахункового періоду.

Початковий рік розрахункового періоду — це рік початку фінансування розробки технічних новин, включаючи проведення наукових досліджень. Кінцевим роком розрахункового періоду заведено вважати момент завершення всього життєвого циклу технічного нововведення, що охоплює розробку, освоєння виробництвом і використання в народному господарстві. Він може визначатись нормативними (очікуваними) строками оновлення продукції або засобів праці з урахуванням їхнього техніко-економічного старіння.

Загальні результати технічних нововведень визначаються як сума основних (P_t^o) і супровідних (P_t^c) результатів:

$$P_T = P_t^o + P_t^c. \qquad (9.10)$$

Основні результати обчислюються за формулами:

• *для засобів тривалого користування* — $P_t^o = Ц_t \cdot V_t \cdot W_t$; (9.11)

• *для нових предметів праці* — $P_t^o = Ц_t \cdot \frac{V_t}{D_t}$, (9.12)

де $Ц_t$ — ціна одиниці продукції (з урахуванням ефективності її застосування), що її виробляють за допомогою нових засобів праці або предметів праці в році t;

V_t — обсяг застосування нових засобів праці або предметів праці в році t;

W_t — продуктивність засобів праці в році t;

D_t — витрата предметів праці на одиницю продукції, що виготовляється з використанням цих предметів у році t.

До супровідних результатів належать додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства (наприклад, запровадження нових видів транспортних засобів може зумовити до-

даткову економію на складах та перевалочних базах завдяки скороченню запасів вантажів, а використання нових засобів автоматизації — зменшення обсягу незавершеного виробництва тощо), а також економічна оцінка соціальних і екологічних наслідків реалізації технічних нововведень. Вартісну оцінку останніх можна знайти, користуючись формулою

$$P_t^c = \sum_{j=1}^{n} R_{jt}\alpha_{jt}, \qquad (9.13)$$

де P_t^c — вартісна оцінка соціальних і екологічних результатів використання технічних нововведень у році t;

R_{jt} — величина окремого результату (в натуральних вимірниках) з урахуванням масштабу його впровадження в році t;

α_{jt} — вартісна оцінка одиниці окремого результату в році t;

n — кількість показників, що враховуються за визначення впливу технічного нововведення на соціальну сферу й навколишнє середовище.

Сумарні витрати на реалізацію технічного нововведення за розрахунковий період включають витрати на виробництво та використання продукції, тобто

$$B_T = B_T^{вир} + B_T^{вик}. \qquad (9.14)$$

При цьому витрати як на виробництво, так і на використання продукції (без урахування витрат на придбання самої продукції), обчислюються однаково:

$$B_T^{вир\,(вик)} = \sum_{t=t_n}^{t_k} (C_t + K_t - Л_t)\alpha_t, \qquad (9.15)$$

де C_t — поточні витрати на виробництво (використання) продукції в році t без урахування амортизаційних відрахувань на реновацію;

K_t — одночасні витрати на виробництво (використання) продукції у році t;

$Л_t$ — залишкова вартість (ліквідаційне сальдо) основних фондів, що вибувають у році t.

До складу поточних включаються витрати, що враховуються згідно з чинним на підприємствах порядком калькулювання собівартості продукції, а до одночасних — капітальні вкладення та інші витрати одномоментного характеру. Зокрема, до них відносять ви-

трати на: науково-дослідні, конструкторсько-технологічні і проектні роботи; освоєння виробництва і доробку дослідних зразків продукції; придбання устаткування, його транспортування, монтаж і налагодження; спорудження нових або реконструкцію діючих будівель та інших елементів нерухомих основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури; поповнення оборотних коштів, котре зв'язане з реалізацією технічного нововведення; кошти, потрібні для запобігання негативним соціальним, екологічним та іншим наслідкам.

Наявність народногосподарського економічного ефекту від того чи того технічного нововведення не завжди свідчить про доцільність його використання. Таке може трапитись у разі, коли економічно вигідне для народного господарства в цілому нове технічне рішення призводить до погіршання певних економічних показників діяльності окремих наукових організацій або підприємств, причетних до відтворювального циклу «наука—виробництво—експлуатація (споживання)».

Тому необхідно завжди визначати не лише загальну величину економічного ефекту, а й ту його частку, яку має одержати кожний з учасників процесу створення й реалізації технічного нововведення, тобто обчислювати внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект.

За умов функціонування ринкових економічних відносин між контрагентами виробництва для оцінки внутрішньогосподарського (комерційного) економічного ефекту від створюваних технічних новин і використовуваних технічних нововведень можна застосовувати *показник прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації)*; його обчислюють за формулою

$$П_t = P_t - C_t - B_t, \qquad (9.16)$$

де $П_t$ — прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації) у році t;

P_t — виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного (споживчого) призначення в році t за ринковими (іншими застосовуваними) цінами;

C_t — собівартість продукції в році t;

B_t — загальна сума виплат з балансового прибутку підприємства (наукової організації) та податків у році t.

З метою більш глибокого економічного аналізу ефективності технічних новин (нововведень) варто обчислювати й оцінювати також інші похідні вимірники — коефіцієнт ефективності одночасних витрат (внутрішню норму ефективності), строк їхньої окупності тощо.

За сучасних умов розбудови соціально орієнтованої економіки стає можливим і необхідним *принципово новий підхід до визначення ефективності технічних новин і нововведень*. Його суть полягає у визнанні безумовної пріоритетності критеріїв соціальної ефективності й екологічної безпеки об'єктів технічних новин і нововведень щодо критерію економічної ефективності. Процедурний механізм порівнювання й вибору найліпшого з можливих варіантів технічних новин (нововведень) здійснюється у певній послідовності.

• *По-перше*, проводиться ранжирування цілей розробки, виробництва й використання об'єктів технічних новин; до вищого рангу відносять соціальні цілі та вимоги екологічної безпеки, до нижчого — максимізацію економічної ефективності.

• *По-друге*, можливі варіанти технічних новин однакового функціонального призначення проходять перевірку на відповідність соціальним цілям і вимогам екологічної безпеки, що їх зафіксовано в державних і міжнародних стандартах, а також у цільових нормативах соціального характеру, — якщо новини не відповідають таким цілям і вимогам, то вони мають бути відхилені незалежно від рівня їхньої економічної ефективності.

• *По-третє*, на кінцевій стадії процесу порівняння й вибору треба розглядати тільки соціально й екологічно допустимі (і в цьому розумінні — ефективні) варіанти технічних новин чи нововведень; найліпший з них визначається вже за економічним критерієм.

Особливості оцінки ефективності організаційних нововведень

З огляду на особливості оцінки ефективності всю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу — організаційні нововведення, здійснення яких потребує певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу — ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що належать до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, що веде до необхідності його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюються так само, як і нових технічних рішень. Водночас слід ураховувати дуже важливу обставину — до складу поточних витрат треба включати додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції в процесі їхнього транспортування і зберігання.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації та оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму — організаційних структур управління, систем планування й фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають здебільшого на підставі обчислення економії поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. У кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї чи тієї групи безвитратних організаційних рішень.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Сутнісно-змістова характеристика і взаємодія різних видів інноваційних процесів (новин, нововведень).
2. Аналітична оцінка впливу організаційно-технічних та інших нововведень на економічні та соціально-екологічні показники діяльності підприємств України.
3. Відбір та методика обчислення показників для виявлення впливу нововведень на економіку підприємства.
4. Сутнісна характеристика науково-технічного прогресу (різні підходи й тлумачення).
5. Поняття та ключові особливості сучасної науково-технічної революції.
6. Сучасні загальні та пріоритетні напрями НТП в окремих галузях народного господарства України.
7. Напрямки й тенденції сучасного організаційного прогресу на підприємствах та в інших ланках управління суспільним виробництвом.
8. Методика визначення ефективності технічних новин (нововведень) і можливості її вдосконалення.
9. Методичні підходи до визначення ефективності організаційних та інших нововведень.
10. Інноваційна модель розвитку різногалузевих підприємств України: об'єктивна необхідність, змістова характеристика та напрями практичної реалізації.

Розділ 10 ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНА БАЗА ВИРОБНИЦТВА

Ключові поняття і терміни: *• техніко-технологічна база (ТТБ); • підтримка ТТБ; • форми розвитку ТТБ; • технічний рівень виробництва; • технічний розвиток підприємства; • економічне управління технічним розвитком; • лізинг; • договір лізингу; • лізингові платежі; • виробнича потужність підприємства; • проектна потужність; • резервна потужність.*

10.1. ХАРАКТЕРИСТИКА ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ВИРОБНИЦТВА

Сутнісна характеристика

Можливості випуску продукції (надання послуг) за обсягом та якістю вирішальною мірою залежать від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

Техніко-технологічна база (ТТБ) підприємства виробничої сфери — системна сукупність найбільш активних елементів виробництва, яка визначає технологічний спосіб одержання продукції (виконання робіт, надання послуг), здійснюваний за допомогою машинної техніки (устаткування, приладів, апаратів), різноманітних транспортних, передавальних, діагностичних та інформаційних засобів, організованих у технологічні системи виробничих підрозділів і підприємства в цілому.

ТТБ кількісно та якісно відрізняється від основних виробничих фондів (виробничого апарату) підприємства.

До складу технічної компоненти бази входять лише ті види знарядь і засобів праці, які беруть безпосередню участь у реалізації виробничих технологій. Це дає можливість: по-перше, виокремлювати особливі сукупні характеристики, що випливають з об'єктивно необхідного техніко-технологічного розвитку виробництва; по-друге, виявляти взаємозв'язки, пріоритети, чинники і способи оновлення та підвищення ефективності системного функціонування технологічних процесів і відповідної таким виробничої техніки.

Складові й тенденції розвитку ТТБ

Загальна характеристика ТТБ підприємства, окрім формулювання її дефініції, передбачає виокремлення складників її елементної структури, що показано на рис. 10.1.

На сучасному етапі трансформації суспільного виробництва об'єктивно існують певні тенденції поступального розвитку ТТБ підприємств виробничої сфери. Визначальними з них є:

1) підвищення наукомісткості засобів праці, рівня фундаментальності втілюваних у них знань;

2) зростання масштабів і розширення спектра застосування сучасного мікроелектронного устаткування;

3) перетворення засобів праці на технічну цілісність більш високого порядку;

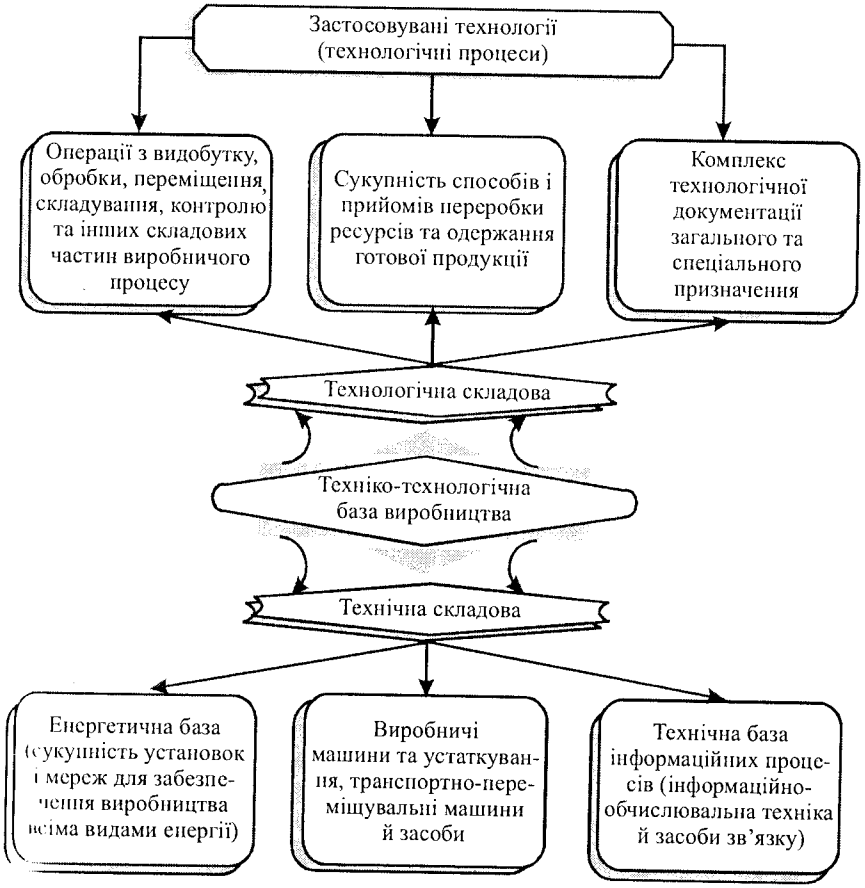


Рис. 10.1. Структурна характеристика техніко-технологічної бази підприємства.

Таблиця 10.1.

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦІЙНОГО ТА ІННОВАЦІЙНОГО ТИПІВ ВИРОБНИЦТВА

Показник і характеристика	Тип виробництва	
	Традиційний (екстенсивний)	Інноваційний (інтенсивний)
• Тривалість виробничого циклу	Місяці (з тенденцією до збільшення)	Дні (з тенденцією до зменшення)
• Час перебудови (переналадки) виробництва	Дні	Хвилини
• Строки виконання замовлень	З точністю до тижня	З точністю до 1 дня і за потреби до однієї години
• Рівень якості продукції	80—90%	100%
• Поставки матеріалів і напівфабрикатів	В обсязі місячної потреби	В обсязі потреби на годину
• Величина оновлення асортименту	10—20%	30—40%
• Розподіл праці	Домінує вертикальна спеціалізація	Поглиблюються диверсифікаційні процеси
• Інформація	Розглядається як допоміжний засіб	Усе більше стає чинником виробництва
• Обробка інформації	Ручна, механізована, базується на поділі праці	Із застосуванням мікрокомп'ютерів та інформаційних мереж
• Виробниче устаткування	Зростання стандартних розмірів та одиничних потужностей	Зростання економічності за зменшення розмірів та енергомісткості
• Реакція виробничих систем на зміну попиту ринку	Повільна	Швидка
• Домінуючий тип виробництва	Масове, потокове та великосерійне	Індивідуальне та дрібносерійне
• Переважаючий тип автоматизації	Комплексна кооперативна автоматизація виробництва	Гнучка автоматизація виробництва
• Система управління	Зростання кількості рівнів управління і функціональних органів, переважання ієрархічної побудови	Зростання інтеграції рівнів управління і функціональних органів, поглиблення горизонтальних зв'язків
• Пріоритетні галузі, нові сектори економіки, що зароджуються і формуються	Автомобільна галузь, літакобудування, тракторобудування, виробництво споживчих товарів тривалого користування, виробництво синтетичних і нафтохімічних продуктів	Електронна промисловість обчислювальна техніка, програмні продукти, телекомунікаційні засоби, робототехніка, нові керамічні матеріали, оптичні волоконні системи, інформаційні послуги

4) трансформація техніко-технологічних засобів у все більш універсальні системи;

5) поглиблення інтеграції окремих елементів ТТБ та організаційно-управлінських компонентів виробництва;

6) підвищення ступеня автоматизації техніки й технічних систем, поступовий перехід до гнучкої автоматизації виробництва, зумовленої його кількісним урізноманітненням і зменшенням серійності.

Ці тенденції якісної зміни ТТБ виробництва визначають ті основні вимоги, які треба враховувати за формування технічного базису підприємств та обгрунтування стратегії його оновлення. Детальнішу характеристику переваг, зв'язаних із переходом до інноваційного типу виробництва, подано у табл. 10.1.

10.2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТЕХНІЧНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Дефініція технічного розвитку та оцінка технічного рівня підприємства

Фундаментальною базою технічного розвитку будь-якого підприємства стають усі пріоритетні напрямки науково-технічного прогресу. *Технічний розвиток* відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності.

Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення основних фондів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого — її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва (рис. 10.2).

Оцінку технічного рівня різногалузевих підприємств треба провадити періодично (один раз на кілька років) у процесі аналізу та узагальнення певної системи показників, які відбивають ступінь технічної оснащеності праці персоналу, рівень прогресивності застосовуваної технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва.

Найбільш важливі й типові для всіх підприємств (незалежно від галузевої належності) показники наведено в табл. 10.2.

Об'єктивність такої оцінки можна забезпечити лише за умови не тільки методично правильного обчислення відповідних показників, а й порівняння їхньої динаміки на даному підприємстві за кілька років, а також порівняння з досягнутим рівнем на

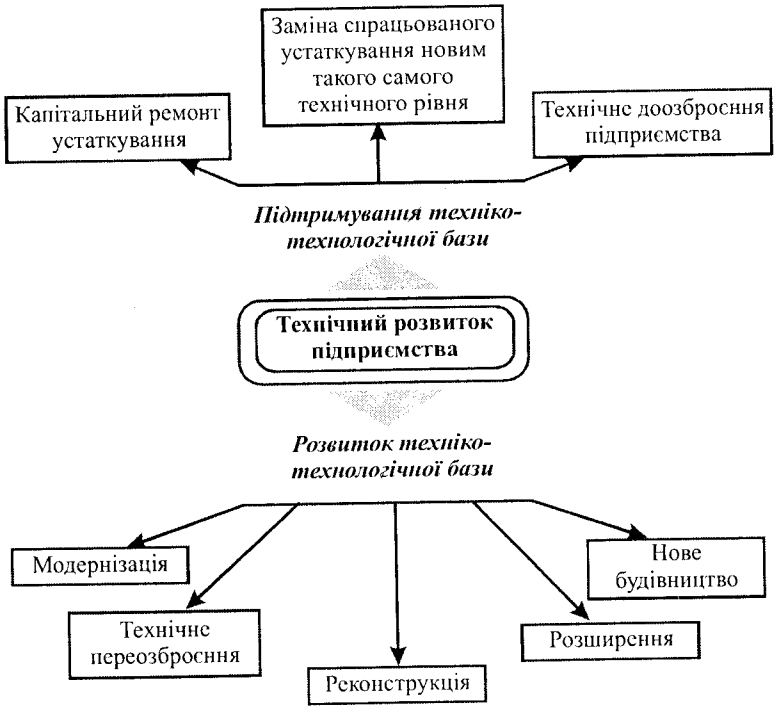


Рис. 10.2. Форми технічного розвитку підприємства.

Таблиця 10.2

ОСНОВНІ ПОКАЗНИКИ ТЕХНІЧНОГО РІВНЯ ПІДПРИЄМСТВА

Ознаки групування показників	Показники
Ступінь технічної оснащеності праці	• Фондоозброєність праці • Енергоозброєність праці
Рівень прогресивності технології	• Структура технологічних процесів за трудомісткістю • Частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції • Середній вік застосовуваних технологічних процесів • Коефіцієнт використання сировини і матеріалів
Технічний рівень устаткування	• Продуктивність (потужність) • Надійність, довговічність • Питома металомісткість • Середній строк експлуатації • Частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості • Частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному парку
Рівень механізації та автоматизації виробництва	• Ступінь охоплення робітників механізованою працею • Частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці

інших споріднених підприємствах. Для поглибленої аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства, необхідність у проведенні котрої, як правило, виникає за розробки спеціальної перспективної програми, треба застосовувати також інші показники, включаючи ті з них, що характеризують галузеві особливості виробництва, а саме:

- ❒ механоозброєність праці (відношення середньорічної вартості машин та устаткування до кількості робітників у найбільшій зміні);
- ❒ коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування;
- ❒ коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва (кількість застосовуваних пристроїв, оснастки та інструментів у розрахунку на одну оригінальну деталь кінцевого виробу);
- ❒ рівень утилізації відходів виробництва;
- ❒ рівень забруднення природного середовища;
- ❒ частка екологічно чистої продукції.

Основні етапи і планування технічного розвитку підприємства

У зв'язку з визначальним впливом на результати господарської діяльності технічного розвитку, а також у зв'язку з його багатоспрямованістю і великою складністю важливе практичне значення має постійно здійснювана та збалансована за всіма елементами система економічного управління цим процесом на підприємстві. Процес економічного управління технічним розвитком підприємства зазвичай включає такі основні етапи:

- *установлення цілей* — визначення, ранжирування, виокремлення пріоритетів;
- *підготовчий* — аналіз виробничих умов, підготовка прогнозної інформації;
- *варіантний вибір рішень* — розробка, вибір критерію та оцінка ефективності можливих варіантів;
- *програмування (планування) робіт* — узгодження вибраних і прийнятих рішень, їхнє інтегрування в єдиний комплекс заходів у межах програми технічного розвитку підприємства на найближчу та віддалену перспективу;
- *супроводження реалізації програми* — контроль за виконанням передбачених програмою заходів, проведення необхідного коригування програми.

Цілі та пріоритети технічного розвитку треба визначати згідно із загальною стратегією підприємства на тому чи тому етапі його функціонування. Конкретні стратегічні напрямки технічного розвитку підприємства можуть бути зв'язані з вирішенням проблем:

- ♦ кардинального підвищення якості виготовленої продукції, забезпечення її конкурентоспроможності на світовому й вітчизняному ринках;
- ♦ розробки й широкого впровадження ресурсозберігаючих (передовсім енергозберігаючих) технологій;

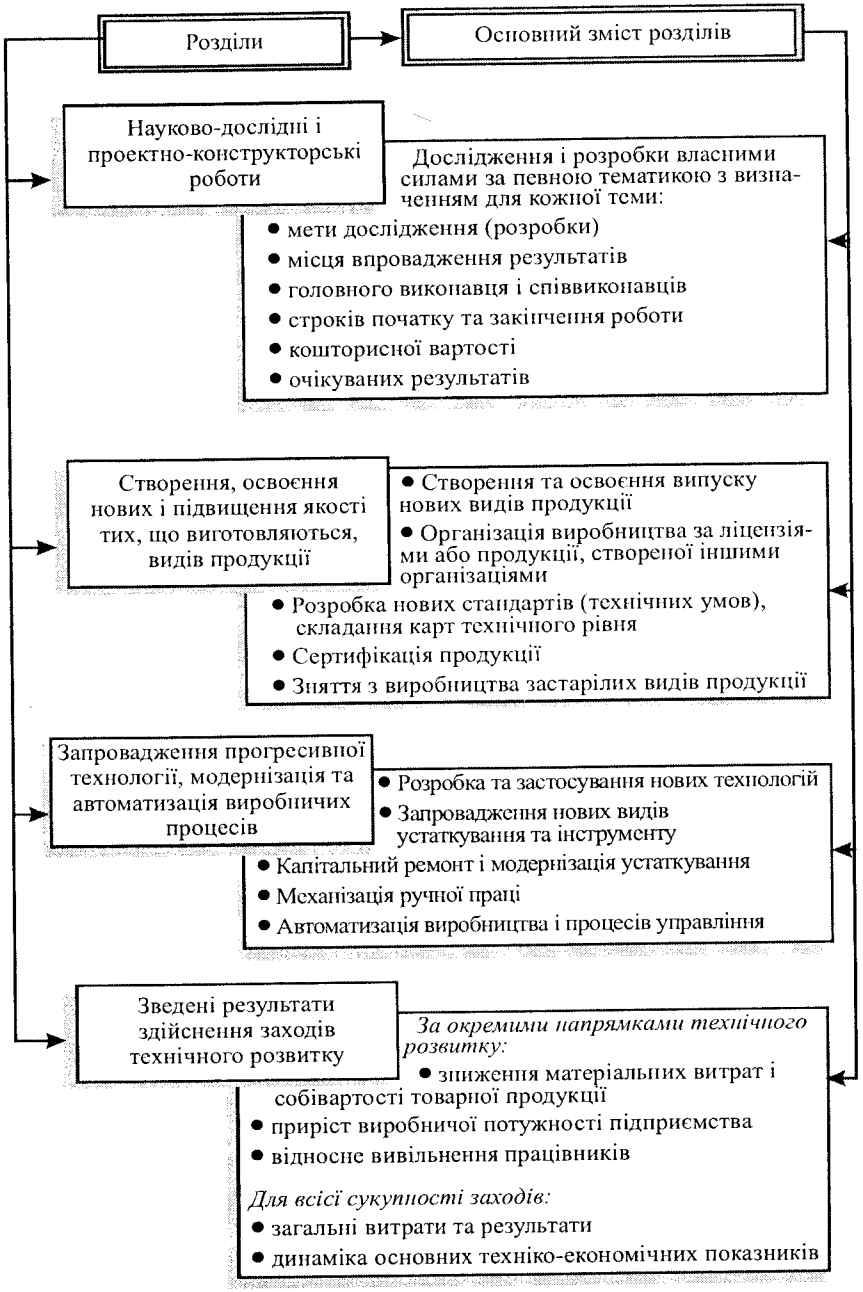


Рис. 10.3. Типовий зміст програми (плану) технічного розвитку підприємства.

♦ скорочення до максимально можливого рівня затрат ручної праці, поліпшення її умов і безпеки;

♦ здійснення всебічної екологізації виробництва згідно із сучасними вимогами до охорони навколишнього середовища тощо.

У процесі економічного управління технічним розвитком підприємства стрижневими є завдання якісної розробки й коригування, забезпечення необхідними ресурсами, постійного відстежування здійснення програм (планів).

Зміст програм (планів) технічного розвитку підприємства визначається сукупністю конкретних заходів, що входять до їхнього складу. Як правило, такі програми (плани) охоплюють кілька розділів, а кожен з останніх — певну групу цілеспрямованих заходів (рис. 10.3).

Головним недоліком чинного нині в Україні порядку розробки програми (планів) технічного розвитку підприємства є механічне «підсумовування» різних пропозицій, брак їхньої реальної інтеграції в єдиний цілеспрямований комплекс заходів. Подолати цей недолік дає змогу попереднє опрацювання програми (плану) технічного розвитку в так званому режимі групової роботи. Мета такої роботи полягає в ретельному перегляді та узгодженні пропозицій, що рекомендуються для включення до проекту програми (плану). Саму роботу бажано проводити у вигляді проблемної наради, учасниками якої мають бути керівники підприємства і група експертів, включаючи незалежних. Це певною мірою забезпечує здійснення конкурсного відбору конкретних об'єктів і напрямків технічного розвитку підприємства.

10.3. ЛІЗИНГ ЯК ФОРМА ОНОВЛЕННЯ ТЕХНІЧНОЇ БАЗИ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ)

Суть і види

Розвиток техніко-технологічної бази виробництва (діяльності), який за належних умов господарювання має супроводжуватися систематичним її оновленням, потребує значних інвестиційних ресурсів. Проте сучасний етап господарювання для переважної більшості його суб'єктів позначено різким спадом або цілковитим припиненням інвестування виробництва (діяльності) за рахунок власних коштів. Ось чому в разі тимчасового браку чи нестачі власних інвестицій і сучасних засобів праці підприємства та організації можуть скористатися для оновлення й розвитку своєї технічної бази таким поширеним у світі методом фінансування, як лізинг (оренда на тривалий термін рухомого й нерухомого майна).

Згідно із Законом України «Про лізинг», який набрав чинності 10 січня 1998 року, *лізинг* — це підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів,

і яка полягає в наданні лізингодавцем (юридичною особою або індивідуальним підприємцем, які здійснюють лізингову діяльність) у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу (особі, котра одержує майно за договором лізингу) майна, що є власністю лізингодавця або набувається ним у власність (з доручення і за погодженням з лізингоодержувачем) у продавця (постачальника-виробника майна), за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме й рухоме майно, що належить до основних фондів, у тім числі машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо, стосовно яких немає обмежень щодо передавання їх у лізинг (оренду). Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти (мисливські угіддя, ліси, водоймища тощо).

Можливі види лізингу за певними класифікаційними ознаками наведено в табл. 10.3.

Таблиця 10.3

ЗАГАЛЬНОВЖИВАНА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ЛІЗИНГУ

Класифікаційна ознака	Вид лізингу
❒ Строк використання об'єкта лізингу	• Оперативний (із неповною окупністю) • Фінансовий (із повною окупністю)
❒ Масштаб поширення лізингових відносин	• Внутрішній (загальнодержавний) • Міжнародний
❒ Характер лізингових операцій	• Сервісний • Зворотний

Оперативним заведено називати лізинг із неповною окупністю орендованих основних фондів. Він здійснюється за договором лізингу, в результаті укладення якого лізингоодержувач одержує у платне користування від лізингодавця відповідне майно на строк, менший за період амортизації 90 відсотків вартості об'єкта лізингу (оренди). Відтак лізингодавець може надавати майно в тимчасове користування кілька разів. Зрозуміло, що в такому разі зростає ризик щодо відшкодування залишкової вартості майна, оскільки воно зазнає фізичного спрацювання й техніко-економічного старіння. Важливо наголосити, що за оперативного лізингу обов'язки з технічного обслуговування та ремонту орендованих засобів праці бере на себе лізингодавець.

Найбільшого поширення набув так званий *фінансовий лізинг*, тобто лізинг з повною окупністю орендованих матеріальних елементів основних фондів. Офіційно під фінансовим лізингом розуміють договір лізингу, згідно з яким лізингодавець надає лізингоодержувачу майно на час, не менший за строк, протягом котрого нараховується 60 відсотків амортизаційних відрахувань від повної вартості об'єкта лізингу (на день укладення договору). Після закінчення строку дії договору фінансового лізингу орендоване майно переходить у власність лізингоодержувача або викуповується ним за залишковою вартістю. За умови фінансового лізингу ризик втрати майна, а також здійснення його технічного обслуговування та ремонту бере на себе лізингоодержувач.

Внутрішній лізинг за своєю сутністю і масштабом поширення буває внутрішньо- або загальнодержавним. Його суб'єктами є українські підприємства (організації) чи їхні інтеграційні утворення. Українські суб'єкти лізингу можуть практично здійснювати дві його форми — зворотний та пайовий лізинг. *Зворотний лізинг* передбачає викуп лізингодавцем майна у власника (виробника) і передачу цього майна в лізинг тому самому власнику. За *пайового лізингу* оренда здійснюється за участю кількох суб'єктів лізингу із залученням одного чи кількох кредиторів. При цьому сума інвестованих кредиторами коштів не може перевищувати 80 відсотків вартості набутого для лізингу майна.

Чинне законодавство України дозволяє здійснювати *міжнародний лізинг*. Останній реалізується суб'єктами лізингу, які перебувають під юрисдикцією різних держав, або тоді, коли лізингове майно чи платежі перетинають державні кордони. Інакше кажучи, суб'єктами міжнародного лізингу завжди є інвестори інших країн. Це дає змогу вітчизняним підприємствам (організаціям) оновлювати свою технічну базу за рахунок конкурентоспроможного устаткування, транспортних та інших засобів праці зарубіжного походження.

Сервісний лізинг зазвичай застосовується за умови придбання на лізингових засадах складної техніки або такої, що зазнає швидкого техніко-економічного старіння (наприклад, комп'ютерно-обчислювальна та розмножувальна техніка, транспортні засоби тощо).

Суть зворотного лізингу було розглянуто вище. Відповідно до чинного законодавства (Закон України «Про лізинг») його було названо *формою* внутрішнього лізингу. Проте з наукового погляду (за характером лізингових операцій) його коректніше буде вважати одним із *видів* лізингу.

Організаційно-правові основи

Організаційно-правові основи здійснення лізингових операцій базуються на чинному законодавстві (Законі України «Про лізинг» та інших нормативно-правових актах України), а також на укладених відповідно до цих активів договорах про лізинг (крім відносин, урегульованих нормативно-правовими актами про оренду та приватизацію державного майна). Основною правовою формою регулюван-

ня взаємовідносин між суб'єктами лізингу є договір (угода), що укладається між ними.

Договір лізингу укладається у формі багатосторонньої угоди за участю продавця об'єкта лізингу, лізингодавця та лізингоодержувача або двосторонньої угоди між лізингодавцем і лізингоодержувачем. Строки договору лізингу визначаються за домовленістю сторін.

Важливе значення для організації діяльності всіх суб'єктів лізингу мають чітко визначені умови відповідного договору. Найістотніші з них такі:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- термін, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад і графік сплати лізингових платежів, умови їхнього перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно із законодавством України;
- умови повернення об'єкта лізингу за банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкта лізингу та його реєстрації;
- умови експлуатації й технічного обслуговування, ремонту та модернізації об'єкта лізингу, а також надання інформації щодо його технічного стану;
- умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору та дострокового розірвання договору лізингу;
- відповідальність сторін (суб'єктів лізингу);
- дата і місце укладення договору.

Чинне законодавство України чітко визначає *права та обов'язки лізингодавців і лізингоодержувачів*.

Лізингодавець має право: 1) здійснювати контроль за умовами експлуатації та належним використанням лізингоодержувачем об'єкта лізингу; 2) вимагати повернення переданого в лізинг майна у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків; 3) вимагати від лізингоодержувача відшкодування збитків, завданих унаслідок його дій або бездіяльності. Лізингодавець зобов'язаний: а) передати належне йому на правах власності майно в користування лізингоодержувачеві; б) не втручатися у вибір лізингоодержувачем продавця майна та у визначення специфікації об'єкта лізингу; в) своєчасно і в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання щодо утримання об'єкта лізингу відповідно до умов договору; г) прийняти об'єкт лізингу після закінчення строку договору, якщо його не буде викуплено лізингоодержувачем.

Лізингоодержувачу надано право: 1) відмовитися від прийняття об'єкта лізингу у разі порушення умов договору та затримати лізингові платежі до усунення порушення; 2) вимагати від лізингодавця відшкодування збитків, заподіяних унаслідок його дій або бездіяльності під час виконання договірних зобов'язань. Лізингоодержувач зобов'язаний: а) прийняти і належно користуватися об'єктом лізингу, утримувати його в потрібному технічному стані; б) своєчасно виплачувати лізингові платежі; в) у разі несплати лізингових платежів протягом двох чергових строків на вимогу лізингодавця повернути йому об'єкт лізингу; г) повідомляти лізингодавцю докладні відомості про технічний стан об'єкта лізингу й свій фінансовий стан; д) повернути об'єкт лізингу у разі, коли лізингоодержувач не реалізує своє право викупу об'єкта лізингу та не продовжує строку чинності договору.

Об'єкт лізингу, який потребує реєстрації в державних наглядових органах (транспортні засоби, обладнання, експлуатацію якого пов'язано із підвищеною небезпекою тощо), реєструється за домовленістю сторін на ім'я лізингодавця або лізингоодержувача в установленому порядку.

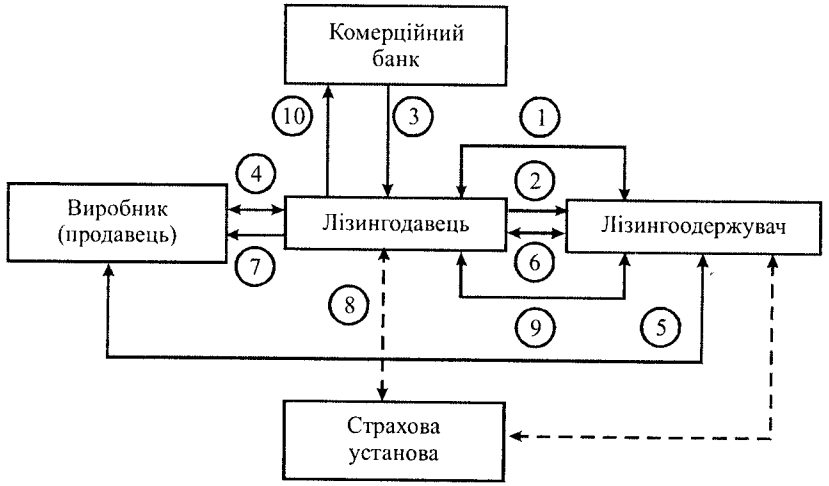


Рис. 10.4. Типова схема організації лізингових операцій.

Цифрові позначення на рисунку:

① — Укладення лізингової угоди.
② — Подання замовлення на устаткування або інший об'єкт лізингу.
③ — Одержання банківської позики.
④ — Оформлення договору купівлі-продажу об'єкта лізингу.
⑤ — Поставка виробником (продавцем) об'єкта лізингу лізингоодержувачу.
⑥ — Складання акта приймання об'єкта лізингу.
⑦ — Оплата поставки об'єкта лізингу лізингодавцем.
⑧ — Укладення договору страхування об'єкта лізингу.
⑨ — Сплата лізингових платежів.
⑩ — Повернення банківської позики і сплата відсотків за користування нею.

Майно, передане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з позначенням, що це майно взято у фінансовий лізинг. Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця, з позначкою, що його передано в лізинг.

Об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору лізингу є власністю лізингодавця. За переходу права власності на об'єкт лізингу від лізингодавця до іншої особи договір лізингу залишається обов'язковим і для нового власника. У разі банкрутства лізингоодержувача, арешту чи конфіскації його майна об'єкт лізингу відокремлюється від загального майна лізингоодержувача та підлягає поверненню лізингодавцю, який може розпоряджатися ним на власний розсуд.

У лізингових операціях беруть участь, як правило, п'ять суб'єктів: 1) виробник (постачальник, продавець); 2) лізингодавець; 3) лізингоодержувач; 4) банк; 5) страхова установа. Організацію лізингових операцій схематично зображено на рис. 10.4.

Витрати на надання та ефективність лізингових послуг

Передусім варто наголосити, що всі витрати на утримання лізингового майна несуть лізингодавець (за оперативного лізингу) або лізингоодержувач (за фінансового лізингу). Основні витрати лізингоодержувача складаються із лізингових платежів за користування об'єктом лізингу. Лізингові платежі включають:

- амортизаційні відрахування, тобто суму, яка відшкодовує під час кожного платежу частину вартості об'єкта лізингу, що амортизується протягом строку, за котрий вноситься лізинговий платіж;
- плату за користування кредитними ресурсами (суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток за залучений ним кредит для придбання майна за договором лізингу);
- комісійну винагороду лізингодавцю за отримане в лізинг майно у відсотках від його балансової або середньорічної вартості;
- відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем;
- інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

В операціях міжнародного лізингу сплачуються державне мито, податок на додану вартість та акцизний збір за ввезення об'єктів лізингу на митну територію України.

У процесі підготовки та реалізації договору лізингу можуть застосовуватися (за згодою сторін) кілька методів обчислення абсолютної величини лізингових платежів, а саме:

- метод фіксованої загальної суми, коли загальна сума лізингових платежів нараховується однаковими частинами протягом усього строку дії договору;
- метод авансу, що передбачає попередню виплату авансової суми в погодженому зі всіма сторонами розмірі, і розподіл решти суми лізингових платежів (рівномірно або іншим способом) на весь термін чинності договору лізингу;
- метод мінімальних платежів, за застосування якого загальна сума лізингового платежу включає такі складові: амортизаційні відрахування від вартості об'єкта лізингу; плату за позикові кошти; комісійну винагороду; плату за додаткові послуги лізингодавця; вартість лізингового майна.

Дуже важливим є усвідомлення сутності та дії економічного механізму лізингових операцій. За сучасних умов господарювання головною вимогою до розробки й реалізації проектів лізингу необхідних засобів праці є швидка окупність інвестиційних ресурсів. Як підтверджує зарубіжна практика господарювання, окупність таких фінансових коштів не повинна перевищувати три роки.

Загальновідомо, що віднесення лізингових платежів на собівартість продукції, з одного боку, скорочує оподатковувану базу, а з іншого — збільшує валові витрати виробництва і може призвести до зростання ціни продукованих виробів. Ось чому, оцінюючи ефективність лізингових операцій, передусім (з допомогою економічного аналізу) необхідно встановити межі збільшення собівартості та можливої ціни продукції, що виготовляється.

Оскільки кожне підприємство (організація) за умов ринкових взаємовідносин має можливість придбати виробничо-господарське майно за рахунок банківської позики або взяти його в лізинг, необхідно порівняти загальні витрати за можливими варіантами й визначити ефективність лізингових операцій. Тому в процесі економічного аналізу насамперед треба порівняти обсяг витрат на продукування товарів (послуг) за умови використання лізингу (з урахуванням плати за банківський кредит) з витратами на придбання майна на підставі звичайної операції купівлі-продажу.

З урахуванням основних обмежень, обумовлених процедурою аналізу, можна встановити засадне співвідношення

$$Р_0 = С + ЛП + Д \qquad (10.1)$$

за таких обмежень:

$$Р_0 \le Р_к; \qquad (10.2)$$

$$ЛП \le С_1; \qquad (10.3)$$

$$ЛП \le С_2, \qquad (10.4)$$

де $Р_0$ — ціна реалізації товарів з урахуванням лізингових платежів;

$Р_к$ — ринкова ціна товарів;

С — собівартість товарів (послуг);

ЛП — абсолютна величина лізингових платежів;

Д — очікувана (мінімально необхідна) дохідність виробництва;

$С_1$ — витрати на придбання об'єкта лізингу за умови одержання кредиту;

$С_2$ — витрати на придбання майна, що відповідає об'єкту лізингу, з допомогою звичайної операції купівлі-продажу.

Якщо наведені обмеження (10.2—10.4) виконуються, то здійснення лізингової операції є економічно виправданим (ефективним). В іншому разі (передовсім за умови $Р_0 > Р_к$) необхідно відмовлятися від практичної реалізації лізингової угоди або намагатися відшукати способи зменшення абсолютної величини лізингових платежів та інших витрат, пов'язаних із наданням лізингових послуг. За інших однакових умов ефективність застосування лізингу можна визначати як економічну доцільність виробничих інвестицій за методикою, викладеною в розділі 8.5 цього підручника.

10.4. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття, види та чинники формування

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг) заздалегідь визначених номенклатури, асортименту та якості за умови найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва.

Одиниці виміру виробничої потужності підприємств застосовуються різні залежно від характеру виробництва та галузевої підпорядкованості. Загальне правило таке: виробнича потужність визначається в тих самих одиницях виміру, в яких планується та здійснюється облік продукції, що виготовляється (послуг, що надаються). Здебільшого це натуральні або умовно натуральні вимірники за видами продукції (послуг).

Для багатономенклатурних виробництв потужність може визначатися також вартісним показником усього обсягу продукції (послуг). У паспорті такого підприємства потужність позначають двома вимірниками: у чисельнику — натуральні показники за видами продукції; у знаменнику — загальний вартісний (грошовий) показник.

На підприємствах окремих галузей (наприклад цукрової та молочної промисловості) виробнича потужність характеризується кількістю сировини, що переробляється за добу.

Наука та практика господарювання виокремлюють три види потужності підприємства: проектну, поточну (фактично досягнуту), резервну. *Проектною* є потужність, яка визначається в процесі проектування, реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства: вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції, і має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння. *Поточна (фактично досягнута) виробнича потужність* визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників. При цьому обчислюють вхідну (на початок року), вихідну (на кінець року) та середньорічну потужність підприємства. *Резервна потужність* повинна формуватись і постійно існувати в певних галузях національної економіки: електроенергетиці і газовій промисловості — для покриття так званих пікових навантажень в електро- та газових мережах, надійного забезпечення енергоресурсами споживачів на період виконання ремонтно-аварійних робіт; харчовій індустрії — для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті — для перевезення збільшеної кількості пасажирів у літні місяці; в машинобудуванні та інших галузях — для підготовки виробництва та освоєння випуску нових видів устаткування (агрегатів, приладів) і конструкційних матеріалів тощо.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом багатьох чинників. Головними з них є:

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що виготовляється;
- кількість встановленого устаткування, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року;
- прогресивні техніко-економічні норми продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється (послуг, що надаються).

Методичні принципи розрахунку виробничої потужності

Виробничі потужності підприємств обчислюються за відповідними галузевими основними положеннями, що відображають особливості конкретних галузей. Проте існують *спільні для більшості галузей економіки методичні принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств.*

Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. При цьому проводять можливе звуження номенклатури, об'єднуючи окремі ви-

роби в групи за конструктивно-технологічною єдністю з визначенням для кожної з них базового представника. Решту виробів даної групи приводять до характеристик цього представника за допомогою розрахункового коефіцієнта трудомісткості.

Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів. Наприклад, на металургійних підприємствах (комбінатах) обчислюють окремо потужність доменного, сталеплавильного і прокатного виробництва.

За розрахунків потужності багатономенклатурних виробництв у грошовому виразі обов'язково додасться виробнича програма підприємства, стосовно якої визначено потужність.

2 Виробнича потужність підприємства встановлюється, виходячи з потужності провідних цехів (дільниць, технологічних ліній, агрегатів) основного виробництва з урахуванням заходів для ліквідації вузьких місць і можливого внутрішньовиробничого кооперування.

До провідних належать ті виробничі підрозділи підприємства, які виконують головні технологічні процеси (операції) і мають вирішальне значення для забезпечення випуску профільних видів продукції. Наприклад, для підприємств чорної металургії провідними виробництвами заведено вважати доменні, сталеплавильні та прокатні цехи; машинобудування та металообробки — механічні, складальні, ливарні й ковальсько-пресові цехи; цементної промисловості — печі з виробництва клінкеру; текстильної індустрії — прядильне і ткацьке виробництво.

За наявності кількох провідних підрозділів підприємства виробнича його потужність обчислюється за тими з них, які виконують найбільш трудомісткий обсяг робіт.

3 У розрахунки виробничої потужності підприємства включають: а) усе чинне і нечинне внаслідок несправності, ремонту та модернізації устаткування основних виробничих цехів; б) устаткування, що перебуває на складі і має бути введене в експлуатацію в основних цехах протягом розрахункового періоду; в) понаднормативне резервне устаткування; г) понаднормативне устаткування допоміжних цехів, якщо воно аналогічне технологічному устаткуванню основних цехів.

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

5 Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування. На підприємствах з безперервним процесом виробництва таким максимально можливим фондом часу роботи устаткування є календарний фонд (8760 годин на рік) за мінусом часу, необхідного для проведення ремонтів і технологічних зупинок устаткування.

Для підприємств з дискретним процесом виробництва фонд часу роботи устаткування визначають, виходячи з фактичного режиму роботи основних цехів і встановленої тривалості змін у годинах з відрахуванням часу на проведення ремонтів устаткування, вихідних і святкових днів. У сезонних виробництвах фонд часу роботи устаткування регламентується встановленим режимом роботи підприємства (за технічним проектом) з урахуванням забезпечення оптимальної кількості діб роботи окремих технологічних цехів (ліній).

6 У найзагальнішому вигляді виробничу потужність провідного цеху (дільниці) з виготовлення однорідної продукції (переробки сировини, виконання інших виробничих операцій) можна визначити за однією з таких формул

$$N_i = a_i \mathrm{T_p} m \qquad (10.5)$$

або

$$N_i = \mathrm{T_p} m / t_i, \qquad (10.6)$$

де N_i — потужність i-го виробничого підрозділу підприємства;

a_i — продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру i-ої продукції за годину;

$\mathrm{T_p}$ — річний фонд часу роботи устаткування;

m — середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування;

t_i — трудомісткість виготовлення одиниці продукції (переробки сировини, час надання послуги в годинах).

7 Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд з провідними цехами чи дільницями).

Такі розрахунки необхідні для виявлення невідповідності між потенційними можливостями з випуску продукції (надання послуг) окремих виробничих підрозділів і забезпечення узгодженої технологічної пропорційності між взаємозв'язаними виробничими ланками. Ступінь відповідності потужностей різних структурних підрозділів підприємства визначають через розрахунок і порівняння коефіцієнтів суміжності, що характеризують співвідношення потужностей провідного підрозділу та решти виробничих ланок.

8 Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність ($N_{вих}$). Для цього використовується формула

$$N_{вих} = N_{вх} + N_{отз} + N_{р} \pm N_{на} - N_{в}, \qquad (10.7)$$

де $N_{вх}$ — вхідна потужність підприємства;

$N_{отз}$ — збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення поточних організаційно-технічних заходів;

$N_{р}$ — нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$N_{на}$ — збільшення (+) або зменшення (–) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

$N_{в}$ — зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації певної кількості фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування.

9 Визначення й регулювання резервної виробничої потужності підприємства здійснюється з допомогою розрахунків необхідної кількості резервних агрегатів (груп устаткування) та обгрунтування розмірів експериментально-дослідних виробництв. Зазвичай величина резервних потужностей для покриття пікових навантажень не перевищує 10—15%, а для підготовки та освоєння виробництва нових виробів — 3—5% загальної потужності. При цьому треба враховувати, що резерв виробничої потужності передбачається, головне, для підприємств, що вже досягли рівня використання поточної потужності не нижче за 95% і випускають понад 25% нової продукції.

Використання виробничої потужності

У практиці господарювання рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається двома показниками: 1) *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношення величин поточної і проектної потужності); 2) *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношенням річного випуску продукції та середньорічної її величини).

Нині в Україні рівень використання виробничих потужностей підприємств у більшості галузей економіки, і передовсім у промисловості, становить менше за 50%, а проектні потужності, як правило, своєчасно (у нормативні строки) не освоюються.

Способи ефективнішого використання виробничих потужностей такі самі, як і використання основних фондів підприємства (див. розд. 5 цього підручника). Варто лише наголосити, що для докорінного поліпшення рівня використання наявних потужностей для переважної більшості підприємств потрібно якомога швидше подолати спад виробництва, стабілізувати й поступово нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції, яка користується попитом на вітчизняному та світовому ринках.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Усебічна загальна характеристика техніко-технологічної бази підприємства.
2. Сучасні тенденції розвитку техніко-технологічної бази підприємств різних галузей.
3. Порівняльна характеристика традиційного та інноваційного типів виробництва.
4. Проблеми оцінки технічного рівня різногалузевих підприємств.
5. Система організаційно-економічного управління технічним розвитком підприємства.
6. Можливі та найбільш ефективні форми технічного розвитку підприємства.
7. Проблеми планування технічного розвитку підприємства.
8. Об'єктивна необхідність та ефективність застосування лізингу як нової форми оновлення та розвитку технічної бази підприємств (організацій).
9. Загальні методичні принципи визначення виробничої потужності різногалузевих підприємств.
10. Передумови та способи ефективнішого використання виробничих потужностей підприємств різних галузей економіки України.

Розділ 11 ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

Ключові терміни і поняття: *• виробничий процес; • технологічний процес; • операція; • тип виробництва; • виробничий цикл; • способи поєднання операцій; • непотокове виробництво; • потокове виробництво; • потокова лінія; • концентрація виробництва; • спеціалізація виробництва; • кооперування діяльності; • комбінування; • диверсифікація; • конверсія.*

11.1. СТРУКТУРА ТА ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Структура виробничого процесу

Виробничий процес — це сукупність взаємозв'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції. Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідома діяльність людини, предмети та засоби праці (рис. 11.1).

Це ресурсні складові виробничого процесу, які потребують певної витрати коштів. Поряд з цим у багатьох виробництвах використовуються природні процеси (біологічні, хімічні процеси в аграрних та аграрно-промислових виробництвах, сушіння, охолоджування деталей після термічної обробки тощо). Природні процеси потребують витрат часу, а ресурси витрачаються тільки в разі їхньої штучної інтенсифікації.

Головною складовою виробничого процесу є *технологічний процес* — сукупність дій зі зміни та визначення стану предмета праці. На підприємствах здійснюються різноманітні виробничі процеси. Їх поділяють передусім за такими ознаками: призначення, перебіг у часі, ступінь автоматизації.

За призначенням виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі. *Основні процеси* — це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і поступає на ринок як товар для продажу.

Основні процеси в низці виробництв поділяються на стадії: заготівельну, обробну, випускну (складальну). Разом вони утворюють основне виробництво. До *допоміжних* належать процеси виготовлення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів. *Допоміжні процеси* групуються за їхнім призначенням, утворюючи такі допоміжні виробництва, як ремонтне, інструментальне, енергетичне та ін. *Обслуговуючі процеси* забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних. До них належать складські, транспортні процеси.

За перебігом у часі виробничі процеси поділяють на дискретні (переривані) та безперервні. *Дискретним процесам* притаманна циклічність, зв'язана з виготовленням виробів певної форми, які обчислюються в штуках (машини, прилади, одяг тощо). *Безперервні процеси* властиві виробництву продукції, яка не має сталого об'єму й форми (сипкі, рідкі, газоподібні речовини), тому їхній перебіг не потребує технологічної циклічності.

За ступенем автоматизації розрізняють ручні, механізовані, автоматизовані та автоматичні процеси. *Ручні процеси* здійснюються безпосередньо робітником, фізична сила якого є основним джерелом енергії. *Механізовані процеси* виконуються робітником за допомогою машин. Робітник керує машинами, а безпосередньо виконує тільки допоміжні операції. *Автоматизовані процеси* виконуються машинами під наглядом робітника. За останнім можуть залишатися деякі допоміжні операції. *Автоматичні процеси* здійснюються машинами без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є операція.

Операція — це закінчена частина виробничого процесу, яка виконується на одному робочому місці, над тим самим предметом праці без переналагоджування устаткування. З усіх операцій спеціально виділяють технологічні, сукупність яких утворює технологічний процес.

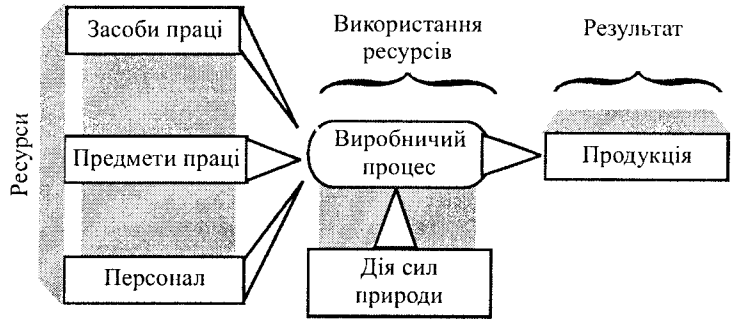


Рис. 11.1. Схема виробничого процесу.

Принципи організації виробничого процесу

Виробничий процес та окремі його операції мають бути раціонально організовані в просторі і часі. Для цього за проектування та організації виробничого процесу слід дотримуватися певних принципів. До таких принципів належать: спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність, гнучкість, гомеостатичність.

• *Принцип спеціалізації* означає обмеження різноманітності елементів виробничого процесу, передусім зменшення номенклатури продукції, яка виготовляється на кожній ділянці підприємства, а також різновидів виробничих операцій, що виконуються на робочих місцях.

Збільшуючи однорідність виробництва, спеціалізація спрощує його організацію, створює передумови для його автоматизації, унаслідок чого поліпшується використання ресурсів підприємства, підвищується якість продукції, знижується її собівартість.

Рівень внутрішньозаводської спеціалізації істотно залежить від конструктивної, технологічної та організаційної уніфікації. Уніфікація — це зведення продукції, методів її виробництва або їхніх елементів до єдиних форм, розмірів, структури, складу. Уніфікація дає змогу зменшити номенклатуру деталей і вузлів, розумно обмежити різноманітність методів виробництва, типи й марки устаткування, маршрути виготовлення деталей тощо.

Додержання принципу спеціалізації істотно впливає на здійснення інших принципів раціональної організації виробничого процесу.

• *Принцип пропорційності* потребує узгодження пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу, усієї взаємозв'язаної системи підрозділів і машин. Пропорційність досягається тоді, коли сукупна продуктивність технологічно зв'язаних ланок виробництва пропорційна обсягу робіт, що виконуються. Це відповідає умові:

$$\frac{П_1}{В_1 \cdot М_1} = \frac{П_2}{В_2 \cdot М_2} = \cdots = \frac{П_n}{В_n \cdot М_n}, \qquad (11.1)$$

де n — кількість технологічно взаємозв'язаних підрозділів;

П, В, М — у кожному підрозділі відповідно обсяг робіт, продуктивність одного робочого місця, кількість робочих місць.

Порушення цього принципу призводить до виникнення «вузьких місць» або неповного завантаження окремих підрозділів.На підприємствах зі складною структурою виробництва важко досягти повної пропорційності потужностей окремих підрозділів (бригад, дільниць, цехів, виробництв). Вона періодично порушується внаслідок освоєння нових виробів, неоднакових темпів зниження їхньої трудомісткості в різних підрозділах тощо. Виникнення диспропорцій — закономірний результат розвитку виробництва та його

функціонування в динамічному середовищі. Проте їх потрібно передбачати й планомірно мінімізувати.

• *Принцип паралельності* передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів. Додержання цього принципу є особливо важливим у виготовленні складних виробів, що компонуються з багатьох деталей, вузлів, агрегатів, послідовне виробництво, яких потребувало б тривалого часу. Паралельність досягається раціональним розчленуванням виробів на складові частини, суміщенням часу виконання різних операцій над ними, одночасним виготовленням різних виробів. Паралельне виконання робіт на робочому місці забезпечується багатоінструментальною обробкою заготівок, су-міщенням часу виконання основних і допоміжних операцій.

• *Принцип прямоточності* означає, що предмети праці в процесі обробки повинні пересуватися найкоротшим шляхом на всіх стадіях та операціях виробничого процесу, без зустрічних і зворотних переміщень. Для дотримання цього принципу цехи, дільниці, робочі місця (наскільки це можливо) розміщують за ходом технологічного процесу. Допоміжні виробництва, служби, склади, у свою чергу, тримають якнайближче до тих підрозділів, котрі вони обслуговують.

• *Принцип безперервності* потребує, щоб перерви між суміжними технологічними операціями були мінімальними або їх було зовсім ліквідовано. Найбільшою мірою цей принцип реалізується в безперервних виробництвах — хімічному, металургійному, енергетичному та ін. У дискретному виробництві, де технологічний процес має широку диференціацію, повністю ліквідувати перерви неможливо як з технологічних, так і з організаційних причин. За таких умов важливим завданням є мінімізація перерв у структурі виробничого циклу через синхронізацію операцій, застосування прогресивних методів оперативного управління виробництвом. Безперервність виробничого процесу треба доповнювати безперервністю роботи устаткування й робітників.

• *Принцип ритмічності* полягає в тім, що робота всіх підрозділів підприємства і випуск продукції мають здійснюватися за певним ритмом, планомірною повторюваністю. За додержання цього принципу в однакові проміжки часу виготовляють однакову або таку, що рівномірно зростає, кількість продукції, забезпечуючи рівномірне завантаження робочих місць. Ритмічна робота дає змогу якнайповніше використати виробничу потужність підприємства та його підрозділів.

• *Принцип автоматичності* передбачає економічно обґрунтоване звільнення людини від безпосередньої участі у виконанні операцій виробничого процесу. Особливо актуальною є реалізація цього принципу у виробництвах із важкими та шкідливими умовами праці. Автоматизуються не тільки виробничі процеси, а й інші сфери діяльності людини, у тім числі управління.

• *Принцип гнучкості* означає, що виробничий процес має оперативно адаптуватися до зміни організаційно-технічних умов, зв'язаних із переходом на виготовлення іншої продукції або з її модифікацією. Гнучкість виробничого процесу уможливлює освоєння нової продукції в короткий термін і з меншими витратами. Значення принципу гнучкості особливо зростає за умов прискорених темпів науково-технічного прогресу, коли об'єкти виробництва часто змінюються.

Гнучке виробництво швидко адаптується до зміни кон'юнктури ринку, що підвищує його конкурентоспроможність. Гнучкість виробничого процесу досягається універсалізацією знарядь праці, засобів автоматизації та методів обробки, запровадженням верстатів із ЧПК, гнучких виробничих систем.

• *Принцип гомеостатичності* полягає в тім, щоб виробнича система була здатною стабільно виконувати свої функції в межах допустимих відхилень і протистояти дисфункціональним впливам. Це досягається створенням технічних та організаційних механізмів саморегулювання і стабілізації. До стабілізаційних організаційних систем належать системи оперативного планування й регулювання виробництва, планово-запобіжного ремонту устаткування, резервних запасів та низка інших заходів.

Розглянуті принципи раціональної організації виробничого процесу тісно між собою пов'язані, доповнюють один одного і різною мірою реалізуються на практиці. Проектуючи виробничий процес, його організацію, треба враховувати ці принципи, але оптимальні організаційно-технічні рішення вибирати за критерієм економічної ефективності.

11.2. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТИПИ ВИРОБНИЦТВА

Особливості діяльності підприємства, специфіка конкретних технічних та організаційних рішень істотно залежать від типу виробництва. *Тип виробництва* — це класифікаційна категорія виробництва, яка враховує такі його властивості, як широта номенклатури, регулярність, стабільність і обсяг випуску продукції. Є три типи виробництва: одиничне, серійне й масове.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою продукції, малим обсягом випуску одинакових виробів, повторне виготовлення яких здебільшого не передбачається. *Серійне виробництво* має обмежену номенклатуру продукції, виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями) і сумарний їхній випуск може бути досить значним. *Масове виробництво* характеризується вузькою номенклатурою продукції, великим обсягом безперервного й тривалого виготовлення однакових виробів.

Окремо виділяють *дослідне виробництво*, що в ньому виготовляються зразки або партії (серії) виробів для проведення дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій. За дослідними зразками розробляється конструкторська та технологічна документація для серійного або масового виробництва. За своїми характеристиками дослідне виробництво близьке до одиничного.

За ознаками типу виробництва можна характеризувати виробничі підрозділи: від робочого місця до підприємства взагалі. При цьому важливою кількісною характеристикою є рівень спеціалізації робочих місць, який обчислюється за допомогою коефіцієнта закріплення операцій.

Коефіцієнт закріплення операцій — це середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за місяць. Він обчислюється за формулою:

$$k_{з.о.} = \frac{\sum_{i=1}^{n} m_i}{M}, \qquad (11.2)$$

де $k_{з.о.}$ — коефіцієнт закріплення операцій;

n — кількість найменувань предметів, які обробляються на даній групі робочих місць (на дільниці, в цеху) за місяць;

m_i — кількість операцій, що їх проходить i-й предмет у процесі обробки на даній групі робочих місць;

M — кількість робочих місць, для яких обчислюється $k_{з.о.}$.

Робочі місця одиничного виробництва характеризуються виконанням різноманітних операцій над різними деталями в межах технологічних можливостей устаткування. Останнє є універсальним, розміщується однотипними технологічними групами. Через часту зміну предметів праці багато часу витрачається на переналагоджування устаткування.

Виконання різноманітних операцій за умов недостатньо опрацьованих унаслідок частої зміни об'єктів виробництва технологічних процесів потребує висококваліфікованих робітників-універсалів. Орієнтовно для одиничного виробництва $k_{з.о.} > 40$.

На робочих місцях серійного виробництва виконуються операції над обмеженою номенклатурою деталей, які обробляються періодично партіями. Застосовується універсальне та спеціальне устаткування, що розміщується як технологічними групами, так і за предметним принципом. Кваліфікація робітників у цілому може бути середньою, за винятком тих висококваліфікованих спеціалістів, які працюватимуть на машинах з ЧПК та на гнучких автоматизованих лініях.

Залежно від широти номенклатури, величини партій, періодичності їхньої обробки серійне виробництво поділяється на дрібносерійне, середньосерійне і великосерійне. Робочі місця дрібносе-

рійного виробництва за своїми характеристиками близькі до робочих місць одиничного виробництва з дещо меншою кількістю операцій, які на них виконуються, оскільки предмети обробляються малими партіями. Коефіцієнт закріплення операцій орієнтовно в межах $20 < k_{з.о.} \leq 40$. Для робочих місць середньосерійного виробництва характерне ще більше обмеження кількості виконуваних операцій, оскільки партії виробів стабільно повторюються. Устаткування має більш високий рівень спеціалізації, $10 < k_{з.о.} \leq 20$. На робочих місцях великосерійного виробництва предмети обробляються великими партіями, устаткування спеціалізоване, $1 < k_{з.о.} \leq 10$.

Робочі місця масового виробництва характеризуються постійним виконанням однієї операції над одним предметом праці, тобто $k_{з.о.} = 1$. Устаткування є вузько спеціалізованим, застосовується спеціальне оснащення. Принцип розміщення устаткування — предметний. Виконання елементарних операцій на потокових лініях не потребує високої кваліфікації робітників, але на автоматизованих системах їхня кваліфікація має бути на рівні техніка чи навіть інженера. Характеристику різних типів виробництв наведено в табл. 11.1.

Практично немає підприємств з однорідним типом виробництва. Тому тип виробництва дільниці, цеху, підприємства визначається типом виробництва, що переважає на робочих місцях.

Підприємства одиничного виробництва виготовляють продукцію в одиничних екземплярах, що не повторюються взагалі або повторюються нерегулярно. На дільницях і в цехах переважають одиничні процеси, але є робочі місця та цілі підрозділи із серійним виробництвом уніфікованих деталей і вузлів для різних виробів (шестерні, валики, кріпильні деталі, ручки, контрольні прилади тощо). До підприємств одиничного виробництва належать заводи важкого, енергетичного машинобудування, суднобудування та ін.

Підприємства серійного виробництва випускають серії виробів обмеженої номенклатури, які періодично повторюються. Серія — це певна кількість виробів одного типорозміру, що виготовляється за незмінною технічною документацією. На серійних підприємствах робочі місця переважно серійного типу виробництва. Водночас можуть використовуватися і процеси масового виробництва уніфікованих деталей на потокових лініях. Типовими прикладами підприємств серійного виробництва є верстатобудівні, літакобудівні заводи, підприємства з виробництва сільськогосподарської техніки, електровозів тощо.

Підприємства масового виробництва безперервно випускають один або кілька виробів протягом тривалого часу за умов високої внутрішньозаводської спеціалізації. На робочих місцях переважають масові процеси, проте в окремих випадках за низької трудомісткості операцій використовуються серійні типи виробництва, наприклад на заготівельних процесах. До таких підприємств належать автомобільні, тракторні заводи, підприємства з виготовлення годинників, телерадіоапаратури та ін.

Тип виробництва істотно впливає на його організаційно-технічну побудову й ефективність. Від типу виробництва залежить виробнича структура підприємства і його підрозділів, вибір технологічних процесів, устаткування й оснащення, методів організації виробництва та управління. Найбільш ефективним є масове виробництво, де легко застосовувати високопродуктивне спеціальне устаткування й максимально реалізувати принципи раціональної організації виробничого процесу. Технічно та організаційно склад-

Таблиця 11.1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ВИРОБНИЦТВ

Характеристика	Тип виробництва		
	одиничне	серійне	масове
Широта номенклатури виробів	Необмежена	Обмежена кількістю типів	Один тип
Постійність виготовлення	Не повторюється	Періодично повторюється	Постійно випускається
Рівень спеціалізації робочих місць	Різні операції $k_{з.о.} > 40$	Обмежена кількість операцій, які періодично повторюються, $1 < k_{з.о.} \leq 40$	Одна операція, $k_{з.о.} = 1$
Рівень спеціалізації устаткування	Універсальне	Універсальне і спеціальне	Переважно спеціальне
Принцип розміщення робочих місць	Технологічний	Технологічний і предметний	Предметний
Рівень кваліфікації робітників	Високий	Середній, високий на автоматизованих системах	Невисокий на простих операціях, високий у автоматизованих системах

ним і найменш ефективним є одиничне виробництво. Тому важливою передумовою 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 і агрегатів особливо складних машин і приладів, запровадженням групових методів обробки тощо.

11.3. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ В ЧАСІ

Виробничий цикл та його структура

Організація виробничого процесу в часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, структурою та тривалістю виробничого циклу. *Виробничий цикл* — це інтервал від початку до закінчення процесу виготовлення продукції, тобто час, протягом якого запущені у виробництво предмети праці перетворюються на готову продукцію.

Він обчислюється для одного виробу або для певної кількості виробів, що виготовляються одночасно. Виробничий цикл є важливим календарно-плановим нормативом організації виробничого процесу в часі. Виходячи з його тривалості, визначають термін запуску продукції у виробництво, складають календарні плани її виготовлення на всіх стадіях виробничого процесу, узгоджують роботу суміжних підрозділів (дільниць, цехів). На підставі виробничого циклу обчислюється величина незавершеного виробництва — важливого елемента оборотних коштів підприємства.

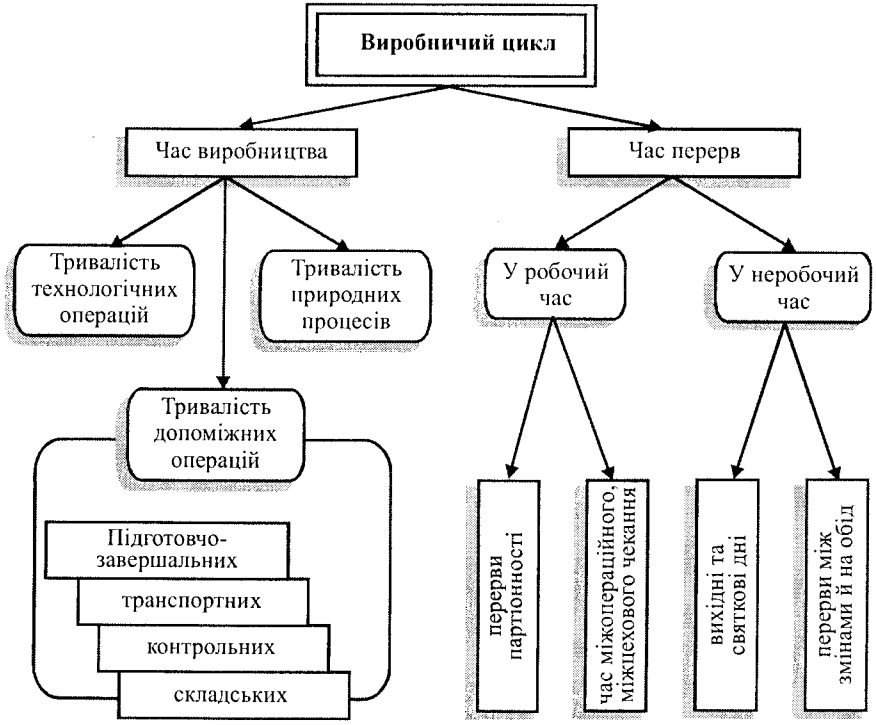


Рис. 11.2. Структура виробничого циклу.

Структуру виробничого циклу показано на рис. 11.2. З нього видно, що виробничий цикл складається з власне виробничого часу і перерв. Час виробництва особливих пояснень не потребує. Час перерв включає перерви в робочий час, тобто тоді, коли підприємство працює, і неробочий час, який визначається режимом роботи (вихідні, святкові дні, перерви між робочими змінами).

Перерви в робочий час поділяються на перерви партіонності та чекання. Перерви партіонності виникають тоді, коли предмети праці обробляються партіями. Партія предметів — це певна кількість однакових предметів, які обробляються на кожній операції безперервно з одноразовою витратою підготовчо-завершального часу. Предмети партії обробляються не одночасно, а по одному або кілька одразу. Кожний предмет праці чекає спочатку своєї черги на обробку, а потім — кінця обробки всієї партії. Перерви партіонності обчислюються не окремо, а разом із тривалістю технологічних операцій, утворюючи технологічний цикл. Перерви чекання виникають унаслідок несинхронності операцій виробничого процесу: предмети праці нема де обробляти, бо робочі місця зайнято іншими операціями. Перерви чекання виникають також тоді, коли деталі, що входять до одного комплекту, виготовляються в різний час.

Конкретна структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення, типу виробництва та деяких інших факторів. У безперервних виробництвах (хімічному, металургійному і т. п.) найбільшу частку у виробничому циклі займає час виробництва. У дискретних виробництвах істотну частку виробничого циклу становлять перерви. Особливо тривалими є перерви в одиничному виробництві, меншими — в серійному й мінімальними — у масовому.

Методи поєднання операцій та їхній вплив на виробничий цикл

Виробничий цикл можна обчислювати як для окремих предметів (деталей, вузлів, виробів), так і для цілих партій. Визначення циклу здійснюється за складовими його елементами. Для виробів із тривалим циклом величина останнього обчислюється в календарних днях, у цьому разі враховуються всі перерви. Короткі цикли (до 5 днів) обчислюються в робочих днях без урахування вихідних.

У багатьох випадках виконання допоміжних операцій збігається із часом перерв, особливо перерв чекання. Тоді величина циклу є меншою за суму його складових. Це треба враховувати під час обчислення загальної тривалості циклу.

Основною складовою виробничого циклу є тривалість технологічних операцій, яка становить *технологічний цикл*. Технологічний цикл обробки партії предметів на одній операції дорівнює

$$T_m = n\frac{t}{M}, \qquad (11.3)$$

де T_m — технологічний цикл в одиницях часу, як правило, хвилинах;

n — кількість предметів у партії;

t — тривалість обробки одного предмета;

М — кількість робочих місць, на яких виконується операція.

Технологічний цикл партії предметів, які обробляються на кількох операціях, залежить також від того, як поєднується виконання операцій над предметами партії. Існують три способи поєднання операцій технологічного процесу (три способи передачі предметів): послідовний, паралельний, паралельно-послідовний.

Послідовне поєднання операцій полягає в тім, що наступна операція починається тільки після закінчення обробки всіх предметів партії на попередній операції. Партія предметів передається з операції на операцію повністю. Технологічний цикл за такого поєднання операцій, як це видно із графіка рис. 11.3, обчислюється за формулою

$$T_{m.\text{посл.}} = n\sum_{i=1}^{m}\frac{t_i}{M_i}, \qquad (11.4)$$

де m — кількість операцій технологічного процесу ($i = 1,2...m$).

За даними графіка $T_{m.\text{посл.}} = 4(2 + 1 + 1{,}5 + 0{,}5) = 20$ хв.

Послідовне поєднання операцій є досить простим за своєю організацією, полегшує оперативне планування та облік. Але воно потребує тривалого циклу, бо кожний предмет лежить, чекаючи обробки всієї партії. Послідовне поєднання операцій застосовується в одиничному та серійному виробництвах.

Паралельне поєднання операцій характеризується тим, що кожний предмет праці після закінчення попередньої операції відразу передається на наступну операцію й обробляється. Відтак предмети однієї партії виготовляються паралельно на всіх операціях. Малогабаритні нетрудомісткі предмети можуть передаватися не поштучно, а транспортними (передаточними) партіями — n_m. За поштучного передавання $n_m = 1$. На графіку рис. 11.3 видно, що технологічний цикл у цьому разі дорівнює тривалості обробки партії предметів на максимально трудомісткій операції і транспортної партії — на решті операцій:

$$T_{m.\text{пар.}} = n\sum_{i=1}^{m}\frac{t_i}{M_i} + (n - n_m)\left(\frac{t}{M}\right)\max. \qquad (11.5)$$

За даними графіка $T_{m.\text{пар.}} = (2 + 1 + 1{,}5 + 0{,}5) + (4 - 1) \times 2 = 11$ хв.

За паралельного поєднання операцій істотно скорочується технологічний цикл проти послідовного. Проте, якщо при цьому тривалість операцій не однакова і не кратна, тобто, коли вони не синхронізовані, то на всіх операціях, крім операції з максимальною тривалістю (опер. 2, 3, 4), виникають перерви в роботі. Перерви ліквідуються за умови синхронізації операції, коли

$$\frac{t_1}{M_1} = \frac{t_2}{M_2} = \cdots \frac{t_m}{M_m}. \qquad (11.6)$$

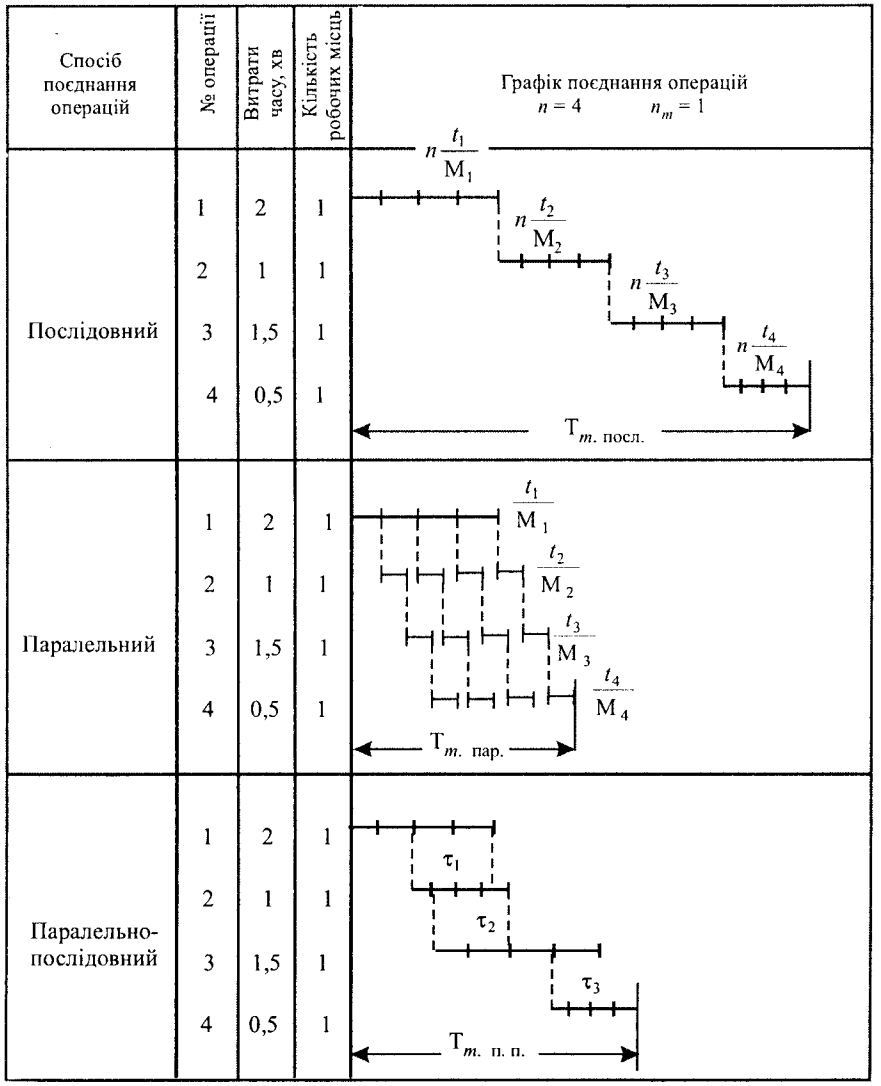


Рис. 11.3. Графіки поєднання операцій.

Паралельне поєднання операцій застосовується у масовому та великосерійному виробництвах.

Паралельно-послідовне поєднання операцій, яке ще називають змішаним, відрізняється тим, що обробка предметів праці на наступній операції починається до закінчення обробки всієї партії на попередній, але за умови, щоб партія оброблялась на кожній операції безперервно.

З графіка на рис. 11.3 видно, що технологічний цикл за паралельно-послідовного поєднання операцій коротший за цикл послідовного поєднання на час паралельного виконання суміжних операцій τ, тобто

$$T_{m.п.п.} = T_{m.посл.} - \sum_{i=1}^{m-1} \tau_i . \qquad (11.7)$$

Час паралельного виконання суміжних операцій дорівнює добутку кількості деталей без однієї транспортної партії та тривалості меншої операції. Якщо останню позначити $\left(\frac{t}{M}\right)K$, то в загальному вигляді для будь-якої пари суміжних операцій

$$\tau = (n - n_m)\left(\frac{t}{M}\right)K . \qquad (11.8)$$

Для m операцій таких суміщень буде $m - 1$. Тоді можна остаточно записати:

$$T_{m.п.п.} = n\sum_{i=1}^{m}\frac{t_i}{M_i} - (n - n_m)\sum_{i=1}^{m-1}\left(\frac{t_i}{M_i}\right)K . \qquad (11.9)$$

За даними графіка $T_{m.п.п.} = 20 - (4 - 1)(1 + 1 + 0{,}5) = 12{,}5$ хв.

За паралельно-послідовного поєднання операцій технологічний цикл триваліший від циклу за паралельного і менший ніж цикл за послідовного поєднання операцій. Застосовується цей метод, коли предмети обробляють великими партіями, що відповідає умовам великосерійного виробництва.

Для обчислення виробничого циклу обробки партії предметів поряд із технологічним циклом треба визначити інші його елементи. Тривалість природних процесів береться згідно з вимогами технології, час виконання допоміжних операцій та міжопераційних перерв визначається за певними нормативами або з досвіду. Тоді виробничий цикл обробки партії предметів у календарних днях може бути обчислений, наприклад, для послідовного поєднання операцій за формулою

$$T_ц = \frac{k_{кал.}}{k_{зм} \cdot t_{зм} \cdot 60}\left(n\sum_{i=1}^{m}\frac{t_i}{M_i} + t_{пр.} + t_g + mt_{m.o}\right), \qquad (11.10)$$

де $k_{кал.}$ — коефіцієнт календарності;

$k_{зм}$ — кількість змін за добу;

$t_{зм}$ — тривалість зміни в годинах;

$t_{пр.}$, t_g — тривалість природних, допоміжних операцій, що не перекриваються, хв;

$t_{m.o}$ — тривалість середньої міжопераційної перерви (чекання), хв.

Коефіцієнт календарності — це відношення кількості календарних днів до кількості робочих днів у певному періоді (місяці, квартали, році).

Особливості обчислення виробничого циклу складного виробу

Викладена методика обчислення виробничого циклу виходить з того, що готовий виріб одержують унаслідок послідовного виконання операцій над тим самим предметом праці. Проте більшість виробів у дискретному виробництві складається з багатьох деталей, вузлів, агрегатів (автомобілі, верстати, телевізори і т. д.), які виготовляються певною мірою паралельно. Для такої продукції виробничий цикл обчислюється графоаналітичним методом. Спочатку обчислюються виробничі цикли обробки окремих деталей, складання вузлів, агрегатів і виробу в цілому за методикою, розглянутою вище. Після цього будується цикловий графік (стрічковий або сітковий) виготовлення виробу з урахуванням паралельності окремих процесів (рис. 11.4).

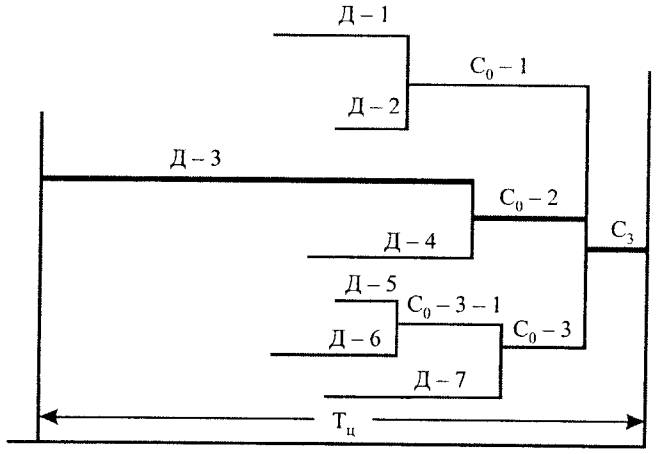


Рис. 11.4. Цикловий графік виготовлення виробу.

Виробничий цикл складного виробу дорівнює найбільшій сумі циклів взаємозв'язаних послідовних процесів. На рис. 11.4 це цикли виготовлення деталі Д – 3, складальної одиниці $С_0$ – 2 і загального складання $С_3$.

Економічне значення і способи скорочення виробничого циклу

Виробничий цикл є важливим показником рівня організації виробничого процесу, що істотно впливає на його ефективність. Скорочення виробничого циклу зменшує незавершене виробництво і відповідно оборотні кошти підприємства. Унаслідок зменшення незавершеного виробництва економиться площа, зайнята зберіганням предметів праці, а це забезпечує економію витрат.

Крім того, скорочення виробничого циклу збільшує виробничу потужність відповідних підрозділів і підприємства взагалі.

Для скорочення виробничого циклу треба зменшувати час виробництва і перерв. Час виробництва за конкретних умов може зменшуватися під впливом різних факторів. Передусім це механізація і автоматизація технологічних процесів, допоміжних операцій, інтенсифікація природних процесів, ретельне опрацювання технічної документації на стадії підготовки виробництва, паралельне виконання робіт під час виготовлення складних виробів та ін. Час перерв зводиться до мінімуму застосуванням передових методів організації виробництва та систем оперативно-календарного управління.

11.4. МЕТОДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Виробничий процес здійснюється в часі і просторі. Організацію виробничого процесу в часі було вже розглянуто вище. Просторова організація виробничого процесу передбачає розміщення робочих місць і їхніх груп (дільниць, цехів) на території підприємства та забезпечення пересування предметів праці по операціях за найкоротшими маршрутами. Поєднання цих двох аспектів побудови виробничого процесу здійснюється застосуванням відповідного методу організації виробництва. Є два методи організації виробництва: непотоковий і потоковий.

Організація непотокового виробництва

Непотоковому виробництву властиві такі ознаки: на робочих місцях обробляються різні за конструкцією і технологією виготовлення предмети праці, бо кількість кожного з таких є невеликою й недостатньою для нормального завантаження устаткування; робочі місця розміщуються за однотипними технологічними групами без певного зв'язку з послідовністю виконання операцій, наприклад, групи токарних, фрезерних, свердлильних та інших верстатів; предмети праці переміщуються в процесі обробки за складними маршрутами, унаслідок чого є великі перерви між операціями. Після окремих операцій предмети праці часто поступають на проміжні склади і чекають звільнення робочого місця для виконання наступної операції.

Непотоковий метод застосовується переважно в одиничному і серійному виробництвах. Залежно від номенклатури виробів і їхньої кількості він може мати різні модифікації. За умов одиничного виробництва непотоковий метод здійснюється переважно у формі *одинично-технологічного*, коли окремі предмети праці одиницями або невеликими партіями, які не повторюються, проходять обробку згідно з наведеним вище порядком. У серійному виробництві цей метод набирає форми партіонно-технологічного або предметно-групового.

Партіонно-технологічний метод відрізняється від одиничного-технологічного тим, що предмети праці проходять обробку партіями, які періодично повторюються. Партія предметів праці є важливим календарно-плановим нормативом організації партіонного виробництва і її величина істотно впливає на його ефективність, причому цей вплив не однозначний. З одного боку, збільшення величини партії забезпечує зменшення кількості переналагоджувань устаткування, унаслідок чого поліпшується його використання, зменшуються витрати на підготовчо-завершальні роботи (переналагоджування, одержання і здача роботи, ознайомлення з технічною документацією і т. п.). Крім цього, спрощується оперативне планування й облік виробництва. З іншого боку, обробка предметів великими партіями збільшує обсяг незавершеного виробництва, потребує більших складських приміщень, а це призводить до додаткових витрат.

Зменшення величини партії предметів справляє на ефективність виробництва протилежний вплив. Відтак дуже важливо визначити величину оптимальної партії. Оптимальною є така партія предметів, коли загальні витрати на її виготовлення будуть мінімальними. Вона обчислюється у процесі оперативного управління виробництвом.

Одинично- і партіонно-технологічні методи виробництва організаційно є досить складними. Їхні недоліки трохи послаблюються застосуванням *предметно-групового методу*. Суть останнього полягає в тім, що вся сукупність предметів праці розподіляється на технологічно подібні групи. Обробка предметів кожної групи здійснюється за приблизно однаковою технологією і потребує однакового устаткування. Це дає змогу створювати для обробки предметів групи предметно спеціалізовані дільниці, підвищувати рівень механізації та автоматизації виробництва. Предметно-групові методи створюють передумови для переходу до потокового виробництва.

Кількість устаткування в непотоковому виробництві обчислюється окремо для кожної групи однотипних, технологічно взаємозамінних верстатів:

$$M = \frac{\sum_{i=1}^{n} N_i \cdot t_i}{T_p \cdot k_н}, \qquad (11.11)$$

де M — кількість верстатів (машин) у технологічній групі;

n — кількість найменувань предметів, які обробляються на даному устаткуванні;

N_i — кількість предметів i-го найменування, які обробляються за розрахунковий період (звичайно рік);

t_i — норма часу на обробку i-го предмета, год;

T_p — плановий фонд часу роботи одиниці устаткування за розрахунковий період, год;

$k_н$ — коефіцієнт виконання норм часу.

Устаткування в непотоковому виробництві є переважно універсальним, а робітники — універсалами високої кваліфікації. Вищий рівень спеціалізації устаткування, як зазначалося, використовується в разі застосування предметно-групових методів, оскільки за певною предметно спеціалізованою дільницею закріплюється менша кількість предмето-операцій.

Для непотокових методів характерне послідовне (рідко — послідовно-паралельне) поєднання операцій, що поряд зі складними маршрутами обробки збільшує тривалість виробничого циклу. Проте непотокове виробництво має свою сферу застосування, воно широко використовується в промислових дискретних процесах. За невеликих обсягів виготовлення окремих виробів непотоковий метод забезпечує ліпше використання устаткування, більш повне його завантаження в часі та за потужністю, оскільки обробку предметів можна розподіляти між верстатами групи з урахуванням їхніх параметрів.

Загальна характеристика потокового виробництва

Потокове виробництво — високоефективний метод організації виробничого процесу. За умов потоку виробничий процес здійснюється в максимальній відповідності до принципів його раціональної організації. Потокове виробництво має такі ознаки:

— за групою робочих місць закріплюється обробка або складання предмета одного найменування або обмеженої кількості найменувань конструктивно та технологічно подібних предметів;

— робочі місця розміщуються послідовно за ходом технологічного процесу;

— технологічний процес має високу пооперацію диференціацію, на кожному робочому місці виконується одна або кілька схожих операцій;

— предмети праці передаються з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними партіями згідно з ритмом роботи, що забезпечує високий ступінь паралельності та безперервності процесу. Широко застосовується спеціальний міжопераційний транспорт (конвеєри), який виконує не тільки функції переміщення предметів, а й задає ритм роботи.

Потокові методи застосовуються для виготовлення продукції в значних обсягах і протягом тривалого часу, тобто в масовому й великосерійному виробництві.

Основною структурною ланкою потокового виробництва є *потокова лінія* — технологічно та організаційно виокремлена група робочих місць, яка виготовляє один або кілька подібних типорозмірів виробів. Потокові лінії бувають різними, тому їх класифікують за певними ознаками.

За номенклатурою виробів потокові лінії поділяють на одно- і багатопредметні. *Однопредметною* називається лінія, на якій обробляється або складається виріб одного типорозміру протягом тривалого часу. Для переходу на виготовлення виробу іншого типорозміру потрібна перебудова лінії (перестановка устаткування, його заміна тощо). Застосовуються ці лінії в масовому виробництві. *Багатопредметною* є потокова лінія, на якій одночасно або послідовно виготовляється кілька типорозмірів виробів, схожих за конструкцією й технологією виробництва. Сфера застосування — серійне виробництво.

За ступенем безперервності процесу потокові лінії поділяються на безперервні та переривані. *Безперервною* є лінія, на якій предмети праці переміщуються по операціях безперервно, тобто без міжопераційного чекання (паралельне поєднання операцій). Перериваною, або прямоточною, вважається лінія, що не може забезпечити безперервної обробки предметів через несинхронність операцій. Між операціями з різною продуктивністю предмети праці чекають своєї черги на обробку, утворюючи періодично оборотні запаси.

За способом підтримування ритму відрізняють лінії з регламентованим і вільним ритмом. *На лінії з регламентованим ритмом* предмети праці передаються з операції на операцію через точно фіксований час, тобто за заданим ритмом, який підтримується за допомогою спеціальних засобів (переважно конвеєра). Регламентований ритм застосовується на безперервних лініях. На лініях з вільним ритмом предмети з операції на операцію можуть передаватися з відхиленням від розрахункового ритму. Загальний ритм у цьому разі забезпечується стабільною продуктивністю робітника на першій операції лінії або ритмічною сигналізацією (звуковою, світловою).

Залежно від місця виконання операцій лінії поділяють на лінії з робочим конвеєром і конвеєром зі зняттям предметів для їхньої обробки. Робочий конвеєр, крім транспортування й підтримування ритму є безпосереднім місцем виконання операцій. Це передусім складальні конвеєри. Конвеєри зі зняттям предметів характерні для процесів, операції яких виконуються на технологічному устаткуванні.

За способом переміщення виокремлюють конвеєри з безперервним та пульсуючим рухом. *Конвеєр з безперервним рухом* має постійну швидкість і під час роботи не зупиняється. *Конвеєр з пульсуючим рухом* під час виконання операцій стоїть нерухомо. Він приводиться в дію періодично через проміжок часу, що дорівнює такту лінії. Такі конвеєри застосовуються тоді, коли за технологічними умовами виконання операції потребує нерухомого стану предмета праці.

Переміщувати самі предмети не завжди можливо й доцільно (наприклад за складання великогабаритних машин). У цьому разі організується так званий стаціонарний потік, коли вироби встановлюються нерухомо на складальних стендах, а переміщуються спеціалізовані групи (бригади) робітників, які виконують певні операції. Кількість груп (бригад) робітників дорівнює кількості стендів.

Особливості організації і параметри потокових ліній

Запровадження потокового виробництва потребує певних умов. Основні з них такі:

— достатній за обсягом і тривалістю випуск продукції;

— висока стабільність і технологічність конструкції виробу;

— можливість раціонального розміщення робочих місць і чітка організація їхнього обслуговування;

— застосування прогресивної технології, механізація та автоматизація процесів.

На підставі аналізу продукції, її обсягу, стану технологічного процесу, можливостей його вдосконалення, маси і габаритів виробу вибирається певний різновид потокової лінії та обчислюються основні її параметри: такт, ритм, кількість робочих місць, довжина робочих зон, швидкість руху конвеєра.

Такт потокової лінії — це інтервал часу, за який сходять з лінії вироби, що пересуваються один за одним:

$$r = \frac{T_p}{N}, \qquad (11.12)$$

де r — такт потокової лінії, хв;

T_p — плановий фонд часу роботи лінії за розрахунковий період, хв;

N — обсяг виробництва продукції за той самий період у натуральному вимірі.

Обчислюючи час роботи безперервних потокових ліній, треба передбачати періодичні короткочасні перерви в роботі конвеєра для відпочинку робітників.

Якщо предмети праці передаються не поштучно, а транспортними партіями (n_m), то вони сходять з лінії за інтервал часу, що називається *ритмом лінії*:

$$R = r \cdot n_m, \qquad (11.13)$$

де R — ритм лінії, хв.

У разі, коли організується безперервна потокова лінія, після обчислення такту проводять *синхронізацію операцій*. Операції вважають синхронізованими, коли тривалість кожної з них дорівнює або є кратною такту лінії. Синхронізація операцій досягається вживанням низки технологічних і організаційних заходів: диференціацією, концентрацією операцій, скороченням їхньої тривалості за рахунок певних удосконалень тощо.

Кількість робочих місць обчислюється для кожної операції за формулою

$$M_{pi} = \frac{t_i}{r}, \qquad (11.14)$$

де M_{pi} — розрахункова кількість робочих місць на i-й операції. Вона заокруглюється до більшого цілого числа М, після чого обчислюється коефіцієнт завантаження робочих місць ($k_з$) для кожної операції:

$$k_{зі} = \frac{M_{pi}}{M_i}. \qquad (11.15)$$

Швидкість руху конвеєра залежить від його такту й відстані між виробами:

$$V = \frac{l}{r}, \qquad (11.16)$$

де V — швидкість руху конвеєра, м/хв;

l — відстань між центрами двох суміжних виробів на конвеєрі, м.

Швидкість конвеєра, що рухається безперервно, обмежується раціональним режимом праці. На пульсуючому конвеєрі, який включається періодично, вона встановлюється максимальною з урахуванням правил безпеки праці.

На робочому конвеєрі з безперервним рухом за виконання операції робітник пересувається за ходом конвеєра в межах відведеної йому робочої зони. Після закінчення операції робітник повертається до початку зони і виконує операцію над наступним виробом, який на цей момент має підійти до неї. Довжина робочої зони обчислюється за формулою

$$\alpha_i = l\frac{t_i}{r}, \qquad (11.17)$$

де α_i — довжина робочої зони на i-й операції, м.

За обробки або складання невеликих виробів і малої швидкості руху конвеєра робітник може перебувати (сидіти) на одному місці. Наприклад, складання годинників, монтаж радіоапаратури та ін.

Просторове розміщення потокових ліній може бути різним залежно від кількості робочих місць, типу транспортних засобів, площі дільниці (цеху). Найпростішим і найпоширенішим є прямолінійне розміщення робочих місць за ходом технологічного процесу. Але це не завжди можливо, тому буває дворядне, кільцеве, зигзагоподібне їхнє розміщення. Суміжні потокові лінії треба розміщувати так, щоб було зручно транспортувати предмети праці між ними. За організації потокової обробки і складання виробів допоміжні лінії, що забезпечують складальний конвеєр, розміщують перпендикулярно до нього.

Тенденції розвитку потокового виробництва

Потокове виробництво внаслідок високої спеціалізації, механізації та чіткої організації виробничого процесу є високоефективним. Його ефективність виявляється у високій продуктивності праці, скороченні виробничого циклу і незавершеного виробництва, ліпшому використанні основних фондів. Усе це забезпечує зменшення витрат на виробництво. Водночас потокове виробництво має й помітні недоліки.

Найбільшим недоліком потокового виробництва є примітивізація праці робітників, обмеження її виконанням елементарних механічних операцій, що є наслідком високої диференціації технологічного процесу. Це робить працю на потоковій лінії малозмістовною, суперечить загальній тенденції підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня працівників. Крім того, є непривабливими для людини жорсткий ритм роботи на потокових лініях, брак будь-яких творчих елементів у праці.

Цей недолік потокового виробництва усувається його автоматизацією і створенням автоматичних потокових ліній, коли всі технологічні операції і транспортування предметів праці здійснюються автоматично. Автоматичні лінії широко застосовуються в масовому виробництві.

Істотним недоліком потокового виробництва в його традиційній вузькоспеціалізованій формі є суперечність між його тяжінням до конструктивно-технологічної стабільності (тобто між його консервативністю) і вимогою динамічності виробництва, постійного оновлення продукції відповідно до науково-технічного прогресу та потреб ринку. Вузька спеціалізація робочих місць, їхня жорстка прив'язка до ходу технологічного процесу створюють труднощі для переходу на випуск нової продукції. Виникає необхідність у заміні устаткування, його переміщенні, створенні нового оснащення, перекваліфікації робітників, що зв'язано з великими витратами часу й коштів.

Ця негативна сторона потокового виробництва поступово нейтралізується підвищенням гнучкості технологічних систем, застосуванням машин із числовим програмним керуванням (ЧПК), запровадженням автоматичних багатофункціональних маніпуляторів-роботів.

Об'єднання верстатів з ЧПК, роботів, автоматичних транспортних засобів і складів під загальним керуванням ЕОМ дає можливість створювати гнучкі автоматизовані системи (ГАС) з дальшим залученням до них автоматизованого проектування продукції. Такі системи поєднують переваги потокового (висока продуктивність) і непотокового (гнучкість) виробництва, можуть застосовуватись в усіх його типах, і є особливо ефективними в серійному виробництві.

Вони швидко і без великих витрат часу й коштів переналагоджуються на випуск іншої продукції (у межах технічних можливостей). Для цього потрібно змінити програму виробничого процесу, записану на машинному носії. Гнучкі автоматизовані системи — це стратегічний напрямок розвитку техніки та організації виробництва.

11.5. ПІДГОТОВКА ВИРОБНИЦТВА

Виробничий процес як сукупність певних операцій і засобів їхнього здійснення залежить від особливостей продукції та обсягів її виготовлення.

Тому зміна видів чи типорозмірів продукції, її модернізація зумовлюють відповідні зміни у виробничому процесі. Взагалі виробництву нової (модифікованої старої) продукції передує комплекс робіт, який називають *підготовкою (технічною підготовкою) виробництва*. За виготовлення складних виробів до таких робіт належать:

- **науково-дослідні роботи**, у процесі яких з'ясовуються можливості, принципи та методи створення нової або модернізації старої продукції. Це здійснюється в тісному зв'язку з маркетинговими дослідженнями;
- **конструкторська підготовка виробництва** — створення нової або вдосконалення продукції, що виготовляється, відповідно до вимог науково-технічного прогресу і перспектив ринкової кон'юнктури. У процесі конструкторської підготовки виробництва створюється комплект конструкторської документації, необхідної для виготовлення та експлуатації виробу (виробів);

• **технологічна підготовка виробництва**, яка охоплює сукупність робіт із забезпечення технологічної готовності підприємства до виготовлення продукції належної якості і в належному обсязі;

• **організаційно-планова підготовка виробництва**, а саме: адаптація виробничої та організаційної структур підприємства до умов виготовлення нової продукції, забезпечення потрібним обладнанням, перепланування технологічних схем і розміщення устаткування в підрозділах, розробка календарно-планових нормативів (серій виробів, партій деталей, виробничих циклів тощо), обґрунтування методу переходу на випуск нових виробів.

Підготовку виробництва нової продукції за наведеним переліком у повному обсязі можуть самостійно здійснити лише великі підприємства з розвинутою науково-дослідною та конструкторською базою. На більшості підприємств основними складовими є технологічна й організаційно-планова підготовка виробництва.

Для організації виробничого процесу визначальною можна вважати технологічну підготовку виробництва. Головне її завдання — розробка технологічних процесів, що забезпечують мінімальні витрати на виготовлення певного обсягу продукції належної якості.

За своїм змістом технологічна підготовка виробництва включає комплекс робіт такого функціонального призначення: а) забезпечення технологічності конструкції виробу; б) розробка технологічних процесів і методів контролю; в) проектування та виготовлення чи купівля технологічного оснащення; г) наладка і впровадження запроектованих технологічних процесів.

Технологічність конструкції виробу — це така її властивість, яка дає змогу виготовляти, монтувати, обслуговувати та ремонтувати виріб з оптимальними витратами часу й коштів. Для цього в процесі конструювання враховуються технологічні вимоги до конструкції виробу, проводиться технологічний контроль конструкторської документації, що передбачає відповідну участь технологів у процесі конструювання нових виробів.

Розробка технологічних процесів починається з визначення технологічних маршрутів деталей і складальних одиниць у процесі їхнього виготовлення. Після цього опрацьовуються технологічні процеси виготовлення заготівок, обробки деталей, складання вузлів і виробу в цілому, а також обчислюються норми витрат часу на всі види технологічних операцій.

Залежно від типу виробництва розробка технологічного процесу має різну деталізацію. Так, в одиничному виробництві детальне опрацювання технологічного процесу є економічно недоцільним унаслідок високої трудомісткості цих робіт. За таких умов здебільшого обмежуються розробкою *маршрутної технології*, що в ній зазначають основні операції без їхнього поділу на окремі складові. У маршрутній карті, що є основним технологічним документом в одиничному та дрібносерійному виробництвах, міститься перелік

технологічних операцій із зазначенням устаткування, технологічного оснащення, розряду роботи й норми часу.

У великосерійному та масовому виробництвах технологічний процес опрацьовується ретельно з поділом його не тільки на операції, а й на окремі їхні частини — переходи. На кожну операцію розробляється операційна карта, в якій поряд із зазначенням устаткування, оснащення, розряду роботи та норми часу містяться характеристики способів і режимів обробки за елементами операції (переходами).

Одночасно з розробкою технологічного процесу визначаються методи організації виробництва, а також обчислюються норми витрат матеріалів на деталі, вузли та виріб в цілому.

Важливим етапом технологічної підготовки виробництва є **проектування й виготовлення (купівля) технологічного оснащення** — технологічного устаткування, пристосувань, інструменту, засобів механізації та автоматизації виробничих процесів. Обсяг цієї роботи залежить від конструктивно-технологічних особливостей виробу, типу виробництва, обсягу випуску нової продукції.

Опрацювання і впровадження запроектованих технологічних процесів на великих підприємствах масового виробництва здійснюється поетапно в технологічних лабораторіях, експериментальних цехах, а остаточно — в цехах основного виробництва в міру готовності технологічної документації і спеціального оснащення. Технологічний процес уважають запровадженим (освоєним), коли виготовлення деталей, складання вузлів і виробу в цілому здійснюється відповідно до встановлених регламенту і вимог.

Сучасна техніко-технологічна база підприємства дає змогу виготовляти ту саму продукцію різними способами. Проектуючи технологічний процес, слід оцінити можливі варіанти технології і вибрати з них оптимальний, тобто найекономніший варіант за даних виробничих умов. Таке завдання здійснюється за типовою методикою визначення економічної ефективності технічних нововведень та інвестицій.

11.6. СУСПІЛЬНІ ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

На різногалузевих підприємствах під впливом науково-технічного прогресу відбуваються складні й суперечливі процеси дальшого усуспільнення й суспільного поділу праці. Ці процеси виявляються в еволюційному розвитку низки суспільних форм організації виробництва. Серед них провідна роль належить концентрації виробництва, на засаді якої створюються й розвиваються інші форми його організації — деконцентрація, спеціалізація, конверсія, кооперування, комбінування і диверсифікація, кожна з яких має свої об'єктні види та показники рівня розвитку (табл. 11.2).

Таблиця 11.2

ОБ'ЄКТНІ ВИДИ Й ПОКАЗНИКИ РІВНЯ РОЗВИТКУ СУСПІЛЬНИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Форми організації	Об'єктні види	Показники рівня розвитку
Концентрація (деконцентрація)	▪Агрегатна ▪Технологічна ▪Заводська (фабрична)	• Середній розмір підприємства • Частка великих підприємств • Частка дрібних і середніх підприємств
Спеціалізація	▪Предметна ▪Подетальна (повузлова) ▪Технологічна (стадійна) ▪Функціональна	• Частка основної (профільної) продукції в загальному її обсязі • Кількість видів технологічно однорідних виробів • Частка продукції подетально (технологічно) спеціалізованих підприємств і цехів у загальному її обсязі
Конверсія	▪Предметно-функціональна	• Частка цивільної продукції (продукції перепрофільованих виробничих ланок) у загальному обсязі виробництва
Кооперування	▪Предметне (технологічне) ▪Галузеве (міжгалузеве) ▪Регіональне ▪Міждержавне	• Частка покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів у загальному обсязі продукції • Коефіцієнт кооперування (кількість підприємств-суміжників у розрахунку на один вид кінцевої продукції) • Частка окремих видів кооперованих поставок у загальному їхньому обсязі
Комбінування	▪Вертикальне (поєднання послідовних стадій обробки сировини) ▪Горизонтальне (на базі комплексного використання вихідної сировини) ▪Змішане	• Частка виду продукції, що виробляється комбінатом (комбінатами) у загальному обсязі її виробництва в країні • Частка напівфабрикатів, що переробляється на інший продукт за послідовною технологією • Коефіцієнт комбінування (співвідношення валового обороту й товарної продукції)
Диверсифікація	▪Різногалузева технологічно не зв'язана	• Частка продукції інших галузей (непрофільних видів) у загальному її обсязі

Концентрація і деконцентрація виробництва

Концентрація виробництва означає його усуспільнення через збільшення розмірів підприємств, зосередження процесів виробництва, робочої сили, засобів виробництва й випуску продукції на все більш великих підприємствах.

У господарській практиці виокремлюють три основні види концентрації:

агрегатну — збільшення одиничної потужності або продуктивності технологічних установок, агрегатів, устаткування;

технологічну — укрупнення виробничих одиниць (цехів, відділів, виробництв) підприємства;

заводську (фабричну) — процес збільшення розміру самостійних підприємств (заводів, фабрик, комбінатів, виробничих та інших об'єднань); що здійснюється на засаді агрегатної та технологічної концентрації виробництва.

Заведено розрізняти *абсолютний і відносний рівні концентрації виробництва*. Перший характеризується середнім розміром підприємств тієї чи тієї галузі народного господарства, другий — часткою великих підприємств за певним показником.

Для визначення відносного рівня концентрації виробництва всі підприємства групують за їхніми розмірами. Групувальною ознакою може бути чисельність персоналу, вартість основних фондів, обсяг продукції. Однак треба усвідомлювати, що чисельність персоналу (особливо за умови високомеханізованого й автоматизованого виробництва) не спроможна дати вірогідну характеристику рівня концентрації, а вартість основних фондів лише опосередковано характеризує розмір підприємства. Інакше кажучи, тільки обсяг чистої продукції найбільш точно й повно відображає рівень концентрації виробництва.

У монопродуктових галузях розмір підприємств доцільно визначати за обсягом продукції в натуральному виразі, а в галузях з однорідним устаткуванням, але широким асортиментом продукції, — за кількістю встановленого устаткування (наприклад, у текстильній промисловості — за кількістю ткацьких верстатів або веретен). У сезонних галузях (наприклад, цукровій промисловості) розмір підприємств обчислюють за показником середньодобової переробки сировини.

Підвищення рівня концентрації виробництва має забезпечувати зростання його внутрішньої ефективності. Зі збільшенням розмірів підприємств поліпшуються, як правило, усі техніко-економічні їхні показники: зменшуються питомі капітальні вкладення, зростають фондовіддача й продуктивність праці, ліпше використовуються матеріальні ресурси, знижується собівартість продукції, зростає рентабельність.

Це зумовлюється тим, що вартість сконцентрованих засобів виробництва зростає повільніше, ніж економічний ефект від їхнього спільного використання.

Проте рівень концентрації має верхню економічну межу, перевищення якої унеможливлює дальше зростання ефективності виробництва.

Створення і функціонування надміру великих підприємств є часто недоцільним не лише з економічних, а й з екологічних та соціальних міркувань; воно призводить до посилення монополіз-

му і через це заважає розвитку конкуренції продуцентів на світовому й національному ринках. Тому в період переходу до ринкових відносин між виробниками і споживачами більш важливим стає зворотний процес — *деконцентрація виробництва*. Такий процес повинен здійснюватись завдяки утворенню широкої мережі малих та середніх підприємств і поділу існуючих великих підприємств.

Світовий досвід свідчить про те, що малі підприємства (фірми) є технічно (технологічно) передовими, спеціалізованими, мобільними та економічно ефективними виробництвами, які домінують передовсім у науково-виробничій сфері діяльності. Наприклад, у США в науково-дослідно-конструкторській сфері близько 90% усіх компаній — це малі фірми, так звані венчурні (ризикові) організації, які на одиницю витрат створюють новин і реалізують нововведень у кілька разів більше, ніж великі концерни; понад 80% несільськогосподарських підприємств належать до дрібних і середніх (з чисельністю робітників менше 500 осіб, а на більшості з них — навіть менше 50 осіб). Їхня частка в загальній кількості робочих місць становить понад 45%.

Спеціалізація виробництва

Ця, добре розвинута в усіх галузях економіки, суспільна форма організації виробництва відображає процес зосередження діяльності підприємства на виготовленні певної продукції або виконанні окремих видів робіт. Заведено виокремлювати кілька її об'єктних видів (див. табл. 11.2).

До *предметно спеціалізованих* відносять підприємства, що випускають кінцеву, готову до споживання продукцію (тракторний завод, взуттєва чи кондитерська фабрика тощо);

подетально спеціалізованих — підприємства з виготовлення окремих деталей (редукторів, гумотехнічних виробів, інтегральних схем тощо) та агрегатів і вузлів для комплектування готової продукції (двигуни, електроустаткування, будівельні конструкції);

технологічно (стадійно) спеціалізованих — самостійні виробництва з виконання окремих стадій технологічного процесу (ливарні, ковальсько-штампувальні, складальні заводи в машинобудуванні, прядильні та чаєрозважувальні фабрики у легкій і харчовій промисловості тощо);

функціонально спеціалізованих — ремонтні заводи, підприємства із виготовлення стандартної тари, машиносервісні організації.

Спеціалізація підприємств є важливою передумовою неухильного підвищення ефективності їхньої господарської діяльності. Поглиблення й розвиток усіх видів спеціалізації підприємств звичайно супроводжуються більш широким застосуванням прогресивної технології і високопродуктивного спеціалізованого устаткування, запровадженням комплексної механізації й автоматизації взаємозв'язаних виробничих ланок.

Усе це сприяє ліпшому використанню всіх елементів процесу виробництва, про що свідчать такі приклади: кожний відсоток підвищення рівня предметної спеціалізації підприємств забезпечує зростання продуктивності праці на 0,4—0,5%; на підприємствах подетальної спеціалізації фондовіддача у 3—5 разів вища, ніж на великих предметно спеціалізованих заводах і фабриках; питомі витрати металу на одну тонну кріпильних виробів (гайок, болтів, гвинтів тощо) на спеціалізованих заводах у 2,5—3 рази менші, ніж на підприємствах, що виготовляють таку продукцію у невеликих обсягах (лише для власних потреб) і використовують для цього універсальне устаткування.

Конверсія виробництва

Конверсія як форма організації виробництва характеризує істотне (іноді повне) перепрофілювання частини або всього виробничого потенціалу підприємства на виробництво іншої продукції під впливом докорінної зміни ринкового середовища або глобальних чинників розвитку економіки.

За сучасних умов в Україні йдеться передовсім про необхідність прискореного перепрофілювання підприємств військовопромислового комплексу у зв'язку з різким скороченням народногосподарської потреби в його продукції. Конверсія підприємств цього комплексу має здійснюватись за національними програмами (в Україні таких програм розроблено понад 500) з виділенням трьох загальних пріоритетів:

перший — устаткування для виробництва продуктів харчування;

другий — медична та інша техніка для охорони здоров'я людини;

третій — товари масового споживання.

При цьому передбачається організувати виробництво також інших видів цивільної продукції з урахуванням потреби в ній та реальних можливостей комплексу.

Кооперування виробників

Кооперування є формою виробничих зв'язків між підприємствами, що спільно виготовляють певний вид кінцевої продукції. Воно органічно зв'язане з розвитком спеціалізації виробництва, характеризується відносною сталістю та стійкістю зв'язків між продуцентами, необхідністю дотримання підприємствами-суміжниками відповідних техніко-технологічних вимог головних підприємств з випуску готових до споживання виробів.

Окрім наведених у таблиці 11.2 об'єктних видів кооперування, у практиці господарювання існує ще один специфічний різновид виробничих зв'язків, побудований на використанні тимчасово вільних (недовантажених) виробничих потужностей підприємств; він, однак, не зумовлюється спеціалізацією виробництва і тому часто має випадковий характер. Економічне значення цього виду виробничого коо-

перування полягає в тім, що воно служить важливим чинником поліпшення використання потужностей і персоналу на одних підприємствах і ліквідації вузьких місць на інших.

Комбінування виробництва

Комбінування як специфічна суспільна форма організації виробництва — це процес органічного поєднання в одному підприємстві (комбінаті) багатьох виробництв, що належать до різних галузей промисловості чи народного господарства в цілому.

Комбінати відрізняються кількома характерними ознаками: виробничо-технологічною, економічною й територіальною єдністю; єдністю сировинної, паливно-енергетичної і транспортної бази, а також системи управління. Найважливішими є виробничо-технологічна та економічна єдність, що означає пропорційність потужностей і обсягу випуску відповідних видів продукції, узгодженість виробництва в часі. Виробництва в складі комбінатів є технологічно та організаційно взаємозв'язаними настільки тісно, що кожне з них не може функціонувати самостійно, хоч і має чітку виробничу спеціалізацію.

На підприємствах металургійної, хімічної, нафтохімічної і деревообробної промисловості комбінування стало основною формою суспільної організації виробництва. Частка продукції комбінатів сягає 65—90% загального обсягу виробництва в названих галузях.

Проте в Україні комбінування ще недостатньо розвивається на базі, наприклад, комплексного використання окремих видів сировини та утилізації відходів виробництва.

Раціональні форми та схеми комбінування виробництва забезпечують істотну економію затрат суспільної праці. Зокрема, в процесі комбінування хімічних виробництв економія капітальних вкладень становить 20—30%, зростання продуктивності праці — 15—35%, зниження собівартості продукції — 15—30% як порівняти з виготовленням відповідних видів продуктів на окремих (автономних) підприємствах.

Диверсифікація виробництва

Диверсифікація будь-якого виробництва є однією з поширених форм його організації за умов розвиненої ринкової економіки і гострої конкуренції продуцентів на ринку. Сутність диверсифікації полягає в одночасному розвитку багатьох технологічно не зв'язаних між собою видів виробництва, у значному розширенні номенклатури та асортименту виробів, що їх виготовляє підприємство. Вочевидь диверсифікацію можна вважати своєрідним видом стратегії маркетингу того чи того підприємства, стратегії, спрямованої на розширення сфер діяльності на ринку нових продуктів, виготовлення яких не зв'язане з основним виробництвом.

Така господарська діяльність підприємства дає йому можливість ліпше маневрувати своїми матеріальними й людськими ресурсами, істотно зменшувати економічний ризик, зв'язаний з виробництвом і реалізацією на ринку нових видів власної продукції, підтримувати на належному рівні свою фінансову стабільність.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Діалектичний зв'язок побудови виробничого процесу згідно з принципами його раціональної організації та загальної ефективності виробництва.
2. Вплив типу виробництва на методи його організації та виробничо-організаційну структуру.
3. Способи збільшення серійності (масовості) виробництва.
4. Вибір та економічне обгрунтування способу поєднання операцій технологічного процесу за конкретних умов виробництва.
5. Ефективність предметно-групових методів обробки деталей у непотоковому виробництві, умови застосування цих методів і організаційно-технічні заходи для їхнього створення.
6. Умови застосування потокового виробництва, підготовчі роботи з його впровадження.
7. Внутрішні суперечності потокового виробництва й сучасні тенденції його розвитку.
8. Гнучкі виробничі системи, умови їхнього застосування та ефективність.
9. Перспективи застосування різних методів організації виробництва на підприємствах України.
10. Об'єктивна необхідність та соціально-економічна ефективність деконцентрації виробництва як форми розвитку малого й середнього бізнесу.
11. Сучасні проблеми конверсії підприємств та організацій військово-промислового комплексу України.
12. Диверсифікація виробництва як стратегія розширення присутності підприємства на ринку та його фінансової стабілізації.

Розділ 12 ВИРОБНИЧА ТА СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА

Ключові терміни і поняття: *• інфраструктура підприємства; • виробнича інфраструктура; • соціальна інфраструктура; • технічне обслуговування виробництва; • ремонтне господарство; • інструментальне господарство; • транспортне господарство; • енергетичне господарство; • складське господарство; • соціальна діяльність; • капітальне будівництво; • проектування об'єктів.*

12.1. ПОНЯТТЯ, ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНФРАСТРУКТУРИ

Результативність господарської діяльності підприємства визначається рівнем організації не тільки основних виробничих процесів. За умов постійного вдосконалення технічної бази виробництва все більшого значення набувають проблеми раціональної організації допоміжних та обслуговуючих процесів, тобто розвитку інфраструктури підприємства.



Рис. 12.1. Елементи інфраструктури підприємства.

Інфраструктура (від лат. *infra* — нижче, під та *structura* — побудова, розміщення) — це сукупність складових частин будь-якого об'єкта, що мають підпорядкований (допоміжний) характер і забезпечують умови для нормальної роботи об'єкта в цілому.

Інфраструктура підприємства — це комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому. Інфраструктура — це своєрідний «тил виробництва», без якого неможлива його нормальна робота. Розрізняють виробничу та соціальну інфраструктури (рис. 12.1).

До виробничої інфраструктури підприємства належать підрозділи, які не беруть безпосередньої участі у створенні профільної продукції, але своєю діяльністю створюють умови, необхідні для роботи основних виробничих цехів. *Соціальна інфраструктура* забезпечує задоволення соціально-побутових і культурних потреб працівників підприємства.

Виробнича інфраструктура суттєво впливає на економіку підприємства. За сучасних умов господарювання у сфері технічного обслуговування виробництва на різногалузевих підприємствах працює 45—50% загальної кількості персоналу. Це зумовлено не тільки великими обсягами робіт із обслуговування основного виробництва: багато допоміжних та обслуговуючих операцій мають такий характер, що їх дуже складно механізувати.

Зростання ролі та значення виробничої інфраструктури пояснюється тим, що:

1) підвищення рівня механізації та автоматизації виробничих процесів збільшує обсяги і складність робіт із ремонту й налагоджування устаткування, потребує розширення номенклатури інструменту, оснастки та пристосувань;

2) перехід до нових технологій та інтенсифікація технологічних режимів роботи устаткування підвищують вимоги до якості та збільшують потребу в різних видах енергії;

3) ускладнення виробничих процесів і поглиблення внутрішньовиробничих зв'язків між підрозділами збільшують обсяги робіт із транспортування вантажів;

4) навантаження на комунікаційні мережі та природоохоронні споруди постійно зростають.

Для досягнення високих виробничо-господарських результатів важливо створити комфортне соціальне середовище, сприятливий психологічний клімат у трудовому колективі й соціальну мотивацію праці, тобто сформувати активно функціонуючу соціальну інфраструктуру. Усе це безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці та кінцеві результати діяльності підприємства.

У цілому успішне господарювання в ринкових умовах неможливе без збалансованого розвитку як основного виробництва, так і виробничої та соціальної інфраструктур підприємства.

Загальна характеристика системи

Необхідними умовами нормального перебігу виробничих процесів на підприємстві є: постійне підтримування в робочому стані машин та устаткування, інших засобів праці; своєчасне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, інструментом, енергією; виконання транспортних операцій та інших зв'язаних з ними робіт. Усе це має здійснювати ефективно діюча *система технічного обслуговування виробництва*.



Рис. 12.2. Структурні елементи системи технічного обслуговування підприємства.

У межах системи технічного обслуговування виробництва виконуються такі функції:

• ремонт технологічного, енергетичного, транспортного та іншого устаткування, догляд за ним і налагоджування;

• забезпечення робочих місць інструментом і пристосуваннями як власного виробництва, так і придбаними (купленими) у спеціалізованих виробників;

• переміщення вантажів, виконання вантажно-розвантажувальних робіт;

• забезпечення підрозділів підприємства електричною й тепловою енергією, паром, газом, стиснутим повітрям тощо;

• своєчасне забезпечення виробничих цехів (дільниць, окремих виробництв) сировиною, основними та допоміжними матеріалами, паливом;

• складування та зберігання завезених (придбаних) матеріальних ресурсів, а також напівфабрикатів, окремих складальних одиниць, готових виробів.

До системи технічного обслуговування виробництва входять відповідні структурні підрозділи підприємства, що здійснюють перелічені функції (рис. 12.2).

Ремонтне господарство

Машини та устаткування складаються з багатьох конструктивних елементів, які в процесі експлуатації зазнають різних навантажень і тому зношуються нерівномірно. Виникає необхідність відновлення та заміни зношених частин устаткування, яке ще придатне для дальшого використання.

Ремонт — це процес відновлення початкової дієспроможності устаткування, яку було втрачено в результаті виробничого використання. Підрозділи, що входять до складу ремонтного господарства, здійснюють технічне обслуговування та ремонт засобів праці, монтаж і введення в дію нового устаткування, виготовлення запасних частин і нестандартного обладнання, модернізацію діючих машин та устаткування.

На практиці застосовують три форми організації ремонтно-профілактичних робіт залежно від масштабів виробництва. *За централізованої форми* весь ремонтний персонал підприємства підпорядковано головному механіку. *Децентралізована форма*, навпаки, передбачає, що всі види ремонтних робіт виконуються персоналом цехових ремонтних баз, що їх підпорядковано начальникам цехів. *Змішана форма організації ремонту* поєднує в собі централізацію і децентралізацію: технічне обслуговування та поточний ремонт здійснює ремонтний персонал виробничих цехів, а капітальний ремонт, модернізацію, виготовлення запасних частин і нестандартного устаткування — персонал ремонтно-механічного цеху.

Залежно від того, як визначаються потреби в ремонтних роботах, розрізняють систему планово-запобіжного ремонту (систему ПЗР) і систему ремонту за результатами технічної діагностики.

Суть *системи ПЗР* полягає в тім, що всі запобіжні заходи та ремонти здійснюються відповідно до встановлених заздалегідь нормативів. Після відпрацювання кожною фізичною одиницею устаткування (одиницею транспортного засобу) певної, визначеної нормативами кількості годин проводять його огляди та планові ремонти, черговість і послідовність яких залежить від призначення засобу праці, його конструктивних особливостей, умов експлуатації.

Визначення обсягів і видів ремонтних робіт у *системі ремонту за результатами технічної діагностики* здійснюється залежно від фактичної потреби в них після об'єктивного контролю технічного стану того чи того виду засобів праці.

Перша з наведених систем забезпечує більшу надійність, безперебійну експлуатацію устаткування та інших засобів праці, натомість друга є значно дешевшою.

На вітчизняних підприємствах найбільш поширеною є система ПЗР. Вона передбачає проведення технічного (міжремонтного) обслуговування конкретних засобів праці, їхніх періодичних планових ремонтів і модернізації. У процесі *технічного обслуговування* усуваються дрібні несправності засобів праці, проводяться огляди стану окремих вузлів та агрегатів, здійснюється заміна мастила та регулювання певних механізмів. Планові ремонти залежно від обсягу, складності й терміну проведення робіт поділяються на поточні та капітальні.

Поточний ремонт здійснюється для гарантованого забезпечення нормального функціонування устаткування та інших засобів праці. У процесі поточного ремонту замінюються або відновлюються окремі деталі (вузли) засобів праці, проводяться регулювальні операції.

Під час проведення *капітального ремонту* обладнання і транспортних засобів здійснюється: повне розбирання; ремонт спрацьованих деталей та вузлів (в тім числі базових); заміна тих, що не підлягають ремонту; регулювання й випробовування під навантаженням.

Модернізація засобів праці (передовсім технологічного устаткування) проводиться з метою підвищення їхнього технічного рівня (розширення технологічних можливостей, зростання продуктивності) способом часткових змін конструкції.

У системі ПЗР регламентація ремонтних робіт здійснюється за допомогою кількох нормативів. Головними з них є:

- *ремонтний цикл* — проміжок часу між двома капітальними ремонтами або між початком експлуатації та першим капітальним ремонтом;
- *міжремонтний період* — проміжок часу роботи устаткування чи іншого засобу праці між двома суміжними (черговими) ремонтами;
- *структура ремонтного циклу* — перелік і послідовність планових ремонтів, процесів технічного обслуговування в межах одного ремонтного циклу;

- *категорія складності ремонту* — показник, який визначає трудомісткість планового ремонту того чи того виду технологічного устаткування проти трудомісткості ремонту еталонної фізичної одиниці.

Інструментальне господарство

Інструментальне господарство — це сукупність внутрішньовиробничих підрозділів підприємства, що зайняті придбанням, проектуванням, виготовленням, відновленням і ремонтом технологічної оснастки, її обліком, зберіганням і видачею на робочі місця. Поняття технологічної оснастки (інструменту) поширюється на всі види різального, вимірювального та складального інструменту, а також на штампи, пресформи та інші пристрої.

Інструментальне господарство є одним з найважливіших елементів системи технічного обслуговування виробництва. Витрати на інструмент у масовому виробництві досягають 25—30%, у серійному — 10—15%, а в дрібносерійному та одиничному — близько 5% вартості устаткування.

Підрозділи, які входять до складу інструментального господарства підприємства, виконують відповідні конкретні функції.

Інструментальний відділ займається постачанням інструментів і пристроїв, що виготовляються на спеціалізованих інструментальних заводах, а також проектуванням технологічної оснастки для власних потреб.

Інструментальний цех здійснює виготовлення, ремонт і відновлення спеціальної оснастки (інструменту) загального користування. Увесь придбаний, виготовлений і відремонтований (відновлений) інструмент надходить до *центрального інструментального складу*. Тут здійснюється його приймання, облік, зберігання та видача цехам (дільницям, виробництвам)-споживачам. Безпосереднє обслуговування робочих місць технологічною оснасткою забезпечують *цехові інструментально-роздавальні комори*. Вони одержують від центрального інструментального складу технологічну оснастку, зберігають її оборотний фонд, збирають і передають до центрального складу зношений інструмент.

Керівництво інструментальним господарством здійснює головний технолог підприємства, якому підпорядковано інструментальний відділ (бюро), інструментальний цех і центральний інструментальний склад. Цехові інструментально-роздавальні комори підпорядковано начальнику відповідного цеху.

Безпосередній процес управління інструментальним господарством передбачає: визначення потреби в інструменті; організацію власного виробництва оснастки; придбання необхідного інструменту в спеціалізованих виробників (продавців); організацію належної експлуатації інструменту виробничими підрозділами підприємства.

Розрахунки річної потреби в інструменті здійснюють, виходячи із запланованих обсягів виробництва продукції, номенклатури потрібної для цього оснастки і норм витрат інструменту. Норму витрат інструменту встановлюють залежно від типу виробництва. У масовому виробництві її розраховують на операцію, деталь або виріб. В одиничному та дрібносерійному виробництві норма витрати інструменту встановлюється в узагальненому вигляді (наприклад, на 100 годин роботи того чи того виду технологічного устаткування).

Обсяги власного виробництва технологічної оснастки обумовлюються загальною річною потребою в інструменті та можливостями придбання певної його частини на ринку (розміщення замовлення на виготовлення інструменту на стороні). При цьому враховується, що потреба підприємства в інструменті частково покривається за рахунок його відновлення власними силами.

У комплекс робіт з експлуатації технологічної оснастки включаються: організація надходження, зберігання, видачі та обліку руху; організація заточування, ремонту та оновлення; нагляд за станом і дотриманням встановлених правил експлуатації.

Транспортне господарство

Процес виготовлення продукції на підприємстві супроводжується переміщенням певної кількості різноманітних вантажів (сировини, матеріалів, палива, відходів виробництва, готової продукції), що потребує значних витрат на транспортне обслуговування виробництва, чітка організація якого забезпечує поєднання всіх елементів виробничого процесу.

Комплекс підрозділів, що займається вантажно-розвантажувальними роботами та переміщенням вантажів, утворює *транспортне господарство*. Його склад залежить від характеру продукції, типу та обсягів виробництва. На підприємствах з великими обсягами перевезень вантажів організовуються *спеціалізовані цехи залізничного, автомобільного та інших видів транспорту*. На середніх і невеликих підприємствах створюється *єдиний транспортний цех*. У будь-якому разі транспортне господарство підприємства очолює *начальник транспортно-технологічного відділу*, до складу відділу здебільшого входять технічне бюро, бюро організації перевезень, диспетчерська служба, бюро тари.

Уся сукупність транспортних операцій на підприємстві здійснюється за допомогою трьох взаємозв'язаних видів транспорту. *Зовнішній транспорт* забезпечує зв'язок підприємства з приймальними пунктами транспорту загального користування (залізничними станціями, водними та аеропортами), а також зі складами місцевих контрагентів. *Міжцеховий транспорт* використовується для перевезень вантажів на території підприємства (між цехами, складами). Управління зовнішнім і міжцеховим транспортом покладається на начальника транспортного відділу чи начальника транспортного цеху. *Внутрішньоцеховий транспорт* виконує транспортні операції в межах окремого цеху. Він, у свою чергу, поділяється на загальноцеховий (перевезення вантажів між цеховими складами, дільницями, технологічними лініями) і міжопераційний (зв'язок між окремими робочими місцями). Управління ним здійснюють керівники відповідних цехів.

У процесі управління транспортним господарством визначаються потоки вантажів та обсяги перевезень вантажів, здійснюється вибір і встановлюється необхідна кількість транспортних засобів, складаються плани перевезень вантажів, виконується оперативне регулювання транспортного обслуговування виробництва.

В основу планування транспортного господарства беруть визначення *вантажопотоків*, тобто кількості вантажів (у тоннах, кубометрах, штуках), що переміщуються в заданому напрямку на певну відстань за конкретний проміжок часу. Розміри і маршрути окремих потоків вантажів розраховуються на базі виробничої програми підприємства, норм витрати матеріальних ресурсів і відстані перевезень. Сума всіх вантажопотоків, здійснюваних усіма видами транспорту, становить річний загальний обсяг перевезень вантажів.

Вибір видів транспортних засобів залежить від обсягів перевезень, габаритів і фізико-хімічних властивостей вантажів, відстані та напрямків їхнього переміщення. Розрахунки необхідної кількості транспортних засобів кожного виду здійснюються з урахуванням добового обсягу перевезень вантажів, вантажопідйомності транспортних засобів і кількості рейсів за добу.

Планування роботи транспортного господарства полягає в розробці річних (квартальних) і календарних (місячних, добових) планів, а також у оперативному регулюванні перевезень. У річних і квартальних планах розраховуються обсяги перевезень вантажів, кількість транспортних засобів і механізмів, обсяги вантажно-розвантажувальних робіт та інші показники господарської діяльності транспортного господарства.

Календарні плани містять завдання на місяць (добу, зміну) і складаються за окремими транспортними маршрутами. У них зазначаються види вантажів, пункти відправлення та прийняття, час початку й закінчення перевезень.

Енергетичне господарство

Удосконалення техніко-технологічної бази виробництва, збільшення потужності та інтенсифікація використання машин (агрегатів) об'єктивно збільшують споживання різних видів енергії. Частка витрат на енергію в структурі собівартості продукції має тенденцію до зростання. Оскільки енергія (електроенергія насамперед) не може накопичуватися, тобто процес її виробництва збігається з процесом спо-

живання, будь-які порушення енергопостачання завдають підприємству значних збитків. Усе це підвищує значення безперешкодного функціонування *енергетичного господарства* підприємства.

До складу енергетичного господарства зазвичай входять такі окремі його види:

- *електросилове* — знижувальні підстанції, генераторні та трансформаторні установки, електричні мережі, акумуляторне господарство;
- *теплосилове* — котельні, компресори, теплосилові мережі, водопостачання, каналізація;
- *газове* — газогенераторні станції, газові мережі, холодильні та вентиляційні установки;
- *пічне* — нагрівальні й термічні печі;
- *слабкострумове* — власна телефонна станція, різні види зв'язку (у тім числі диспетчерського та селекторного);
- *енергоремонтне* — технічне обслуговування, ремонт і модернізація різноманітного енергообладнання.

Керівництво енергетичним господарством за значних обсягів споживання енергії здійснює головний енергетик підприємства. Безпосереднє виконання функцій енергозабезпечення виробництва покладається на *відділ головного енергетика*, енергоцех і відповідні лабораторії. На невеликих підприємствах енергетичне господарство підпорядковується головному механіку.

В основу організації енергогосподарства покладаються *розрахунки планового і звітного енергетичного балансів* підприємства. Розробка планового енергетичного балансу здійснюється з метою: по-перше, визначення потреби в паливі та енергії з урахуванням допустимих втрат у внутрішніх мережах (витратна частина балансу); по-друге, обґрунтування способів забезпечення цих потреб за рахунок виробництва енергії власними генеруючими установками, проектування оптимальних режимів їхньої роботи, одержання енергії зі сторони, використання вторинних енергоресурсів (прибуткова частина балансу).

Звітний енергетичний баланс використовується для аналізу фактичного стану енергозабезпечення підприємства й контролю використання енергоресурсів. Він також служить вихідною базою для розробки стратегічних та оперативних заходів для об'єктивно необхідної економії паливно-енергетичних ресурсів.

Складське господарство

Умовою безперервного перебігу виробничих процесів на підприємствах є створення певних запасів сировини, матеріалів, палива, комплектувальних виробів, а також міжцехових і внутрішньоцехових запасів напівфабрикатів власного виготовлення. Усі ці запаси зберігаються на різних складах підприємства, сукупність яких утворює його *складське господарство*.

Структура складського господарства підприємства формується під впливом низки чинників, головними з яких є: номенклатура матеріалів, що споживаються; тип, рівень спеціалізації та обсяги виробництва.

Досвід господарювання підтверджує доцільність створення трьох *видів складів* на підприємствах:

- *матеріальних* (підпорядкованих відділу матеріально-технічного постачання) — для зберігання запасів сировини, матеріалів, палива, комплектувальних виробів та інших матеріальних цінностей, що надходять на підприємство ззовні;
- *виробничих* — для зберігання напівфабрикатів власного виготовлення; до них включають також центральний інструментальний склад, цехові інструментально-роздавальні комори, склади запасних частин та устаткування;
- *збутових* — для зберігання готової продукції та відходів виробництва, що підлягають реалізації; їх підпорядковано відділу збуту підприємства.

Організація складського господарства передбачає приймання, розміщення, зберігання, підготовку до виробничого використання, видачу та облік руху матеріальних ресурсів.

Завезення матеріалів на склади підприємства здійснюється відповідно до оперативних планів відділу матеріально-технічного постачання. Матеріали, що надходять, обов'язково підлягають кількісному та якісному прийманню. Кількісне приймання означає перевірку відповідності кількості, обсягів і номенклатури матеріалів записам у супровідних документах. Якісне приймання проводиться з метою встановлення відповідності одержаних вантажів стандартам, технічним умовам, зразкам та іншим вимогам, обумовленим у договорі поставки.

Розміщення і зберігання матеріальних ресурсів на складах підприємства може здійснюватися трьома способами. *Сортове розміщення* передбачає закріплення за кожним видом матеріалів постійного місця його зберігання. За *партіонного способу* кожна партія матеріалів, що надійшла на підприємство, зберігається окремо. *Комплектне розміщення* є різновидом сортового та означає розміщення матеріалів комплектами, що відпускаються у виробництво.

Важливою функцією складського господарства є також підготовка матеріалів до виробничого використання, тобто комплектування, нарізування, розкрій тощо. Ці роботи виконують заготівельні відділення (дільниці) матеріальних складів підприємства.

Видача матеріалів зі складів здійснюється в межах ліміту, що його розраховує відділ постачання, виходячи з виробничої програми та відповідних витрат матеріальних ресурсів.

Облік руху матеріальних ресурсів ведеться за допомогою картотеки як на складах підприємства (кількісно-сортовий облік), так

і в бухгалтерії (кількісно-вартісний облік). В окремій картці зазначаються номенклатурний номер матеріалу, його найменування, марка, сорт, одиниця виміру і ціна, а також фіксуються всі надходження та видачі матеріалу. За картотекою розраховуються залишки матеріалів, які порівнюються з нормами запасу зберігання й лімітами.

12.3. СОЦІАЛЬНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА СОЦІАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Виробництво — це комплексний процес створення матеріальних благ, невід'ємною складовою якого є люди і взаємовідносини між ними. Тому кожне підприємство становить не лише складну виробничо-економічну, а й не менш складну соціальну систему. На результативність діяльності підприємства помітно впливають соціально-культурні чинники зовнішнього середовища. Тому сучасні підприємства об'єктивно мусять спрямовувати певну частину своїх зусиль і ресурсів на вирішення як внутрішніх, так і зовнішніх проблем соціального характеру.

Характеристика соціальної інфраструктури

Соціальні потреби працівників підприємства охоплюють широке коло питань: поліпшення умов праці та охорони здоров'я, побуту працівників і членів їх сімей, соціально-культурного обслуговування. Забезпечення соціальних потреб трудових колективів здійснюється сукупністю певних підрозділів *соціальної інфраструктури підприємства*, до складу яких можуть входити: 1) їдальні, кафе, буфети; 2) лікарні, поліклініки, медпункти; 3) власні житлові будинки, заклади побутового обслуговування; 4) школи, професійно-технічні училища, факультети та курси підвищення кваліфікації; 5) дитячі дошкільні заклади, бібліотеки, клуби (палаци культури); 6) бази та будинки відпочинку, спортивні споруди тощо.

Утримання всієї можливої (необхідної) сукупності об'єктів соціальної інфраструктури кожним підприємством потребує чималих коштів. За умов кризового стану і зв'язаної з цим обмеженості фінансових ресурсів багато які підприємства змушені передати створені раніше окремі об'єкти соціальної інфраструктури в підпорядкування місцевих органів влади — районних, міських та обласних держадміністрацій. Проте й нині існують і навіть створюються нові заклади освіти, охорони здоров'я та відпочинку галузевого підпорядкування.

Управління діяльністю підрозділів соціальної інфраструктури здійснює заступник директора підприємства (віце-президент фірми) з кадрових і соціальних питань. Йому підпорядковано відділи: кадрів, технічного навчання, адміністративно-господарський та житлово-комунальний, які вже безпосередньо керують діяльністю установ соціальної інфраструктури підприємства.

Соціальна діяльність підприємства

Вирішення питань соціального розвитку колективу підприємства належать до найважливіших чинників підвищення ефективності виробництва, високої результативності виробничо-господарської та комерційної діяльності. Сучасні умови господарювання висувають підвищені вимоги до персоналу підприємства, рівня його загальної освіти, професійної підготовки, творчої активності. Пос-тійний розвиток здібностей людини є необхідною передумовою її успішної праці, уміння використовувати сучасні технічні засоби, нову техніку й технологію, новітні наукові досягнення.

Для задоволення соціальних потреб працівників будь-яке підприємство має скласти *план соціального розвитку*, тобто обґрунтовану, фінансово та матеріально забезпечену систему заходів, спрямованих на вдосконалення соціальної структури кадрів, поліпшення умов праці й побуту всіх категорій працівників, їхнього соціально-культурного обслуговування, підвищення трудової активності.

Однією з передумов ефективного управління персоналом підприємства є прогнозування змін у соціальній структурі трудового колективу. Так, встановлення необхідних співвідношень різних категорій працівників за статтю і віком має на меті своєчасне забезпечення потреб у кадрах сучасного виробництва, адаптованого до ринкових умов господарювання. Характер і зміст праці, що невпинно й швидко змінюються під впливом досягнень науково-технічного та організаційного прогресу, потребують такого самого динамічного поліпшення професійної та кваліфікаційної структури персонали, а відтак у плані соціального розвитку підприємства дуже вагомими мають бути заходи щодо підвищення рівня спеціальної освіти працівників, зменшення плинності кадрів.

У плані соціального розвитку обов'язково треба передбачити конкретні заходи, спрямовані на вдосконалення санітарно-гігієнічних умов праці (зниження рівня шуму, вібрації, запиленості та загазованості повітря тощо). Не менш важливою є розробка заходів для збереження належної працездатності протягом тривалого часу і запобігання швидкій стомлюваності. Ці заходи сприятимуть усуненню надмірних фізичних та нервово-психологічних навантажень, установленню оптимальних режимів праці й відпочинку, організації робочого місця, технічного стану знарядь праці, інтенсивності роботи, належної виробничої естетики тощо. Особливу увагу треба приділити заходам, що підвищують безпеку праці та усувають виробничий травматизм, а також запобігають професійним захворюванням.

До плану соціального розвитку трудового колективу обов'язково включають також заходи для поліпшення житлових і побутових умов працівників підприємства, їхнього соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я, а також зміцнення матеріально-технічної бази відповідних об'єктів соціальної інфраструктури.

План соціального розвитку підприємства має передбачати також заходи для посилення трудової та творчої активності, зокрема ті, що сприяють розвитку раціоналізаторства й науково-технічної творчості працівників.

Головні аспекти плану соціального розвитку підприємства мають бути узгоджені з відповідними територіальними планами. Це зв'язано з тим, що чимало соціальних проблем за своїм значенням і можливостями розв'язання виходять за межі окремого підприємства.

12.4. ВІДТВОРЕННЯ ТА РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ

Формування, відтворення й розвиток виробничих та інфраструктурних об'єктів здійснюються в процесі капітального будівництва, яке об'єктивно вважають специфічним елементом інфраструктури підприємства. *Капітальне будівництво* — це процес створення нових, реконструкції, розширення й технічного переоснащення діючих виробничих та інфраструктурних об'єктів підприємств або інших первинних суб'єктів господарювання.

До сфери капітального будівництва відносять:

1) спорудження будівель та об'єктів виробничого та невиробничого (соціального) призначення;

2) монтаж виробничого й невиробничого устаткування та інших засобів праці й соціальної діяльності;

3) проектно-пошукові та інші підготовчі роботи, зв'язані зі спорудженням нових і реконструкцією функціонуючих об'єктів виробничого й соціального призначення;

4) капітальний і відновлюваний ремонти будівель і споруд виробничого та соціального призначення.

Планування капітального будівництва

Планування капітального будівництва об'єктів виробничого й соціального призначення має певні особливості. Основу планування капітального будівництва виробничих об'єктів становлять розрахунки введення в дію виробничих потужностей, основних фондів і кошторисної вартості будівництва (реконструкції, розширення) відповідних об'єктів. Головна мета й кінцевий результат капітального будівництва — введення в дію нових виробничих потужностей. Планування його обсягів на підприємстві здійснюється в такій послідовності.

1. Уточнюються розрахунки балансу виробничих потужностей підприємства за відповідною номенклатурою продукції. З цією метою перевіряються: наявність виробничих потужностей на початок планового періоду; розрахунки їхнього використання; строки освоєння проектних потужностей об'єктів, що їх було раніше введено в дію.

2. Оцінюються можливості приросту виробничих потужностей за рахунок проведення організаційно-технічних заходів, технічного переоснащення та реконструкції.

3. Визначаються необхідні обсяги введення в дію нових виробничих потужностей за рахунок розширення діючих виробничих об'єктів чи нового будівництва. Вони розраховуються як різниця між запланованим збільшенням обсягів виробництва відповідної продукції та максимально можливим приростом потужностей на діючих виробничих об'єктах за рахунок їхнього технічного переоснащення й реконструкції.

У процесі планування капітального будівництва важливо визначити не тільки обсяги введення в дію виробничих потужностей, а й витрати, що з цим пов'язані. Це необхідно для того, щоб обґрунтувати економічну доцільність будівництва (розширення, реконструкції), вибрати оптимальний варіант здійснення капітальних вкладень, своєчасно розраховуватись за виконані будівельно-монтажні роботи, придбане устаткування тощо. З цією метою визначають кошторисну вартість робіт, яка, власне, і буде ціною спорудження певного об'єкта.

Кошторисна вартість будівництва — це виражені в грошовій формі нормативні (проектні) витрати на: будівельно-монтажні роботи; придбання устаткування, інструменту, інвентарю; проведення проектно-пошукових робіт; покриття інших витрат, пов'язаних з будівництвом. Усі витрати, що передбачаються в кошторисах вартості будівельно-монтажних робіт, поділяються на:

- *прямі витрати* (основна заробітна плата будівельних робітників; вартість будівельних матеріалів, деталей, конструкцій; витрати на експлуатацію будівельних машин і механізмів);
- *накладні витрати* (витрати на обслуговування та управління будівництвом);
- *планові накопичення* (нормативний прибуток будівельних організацій, що встановлюється у відсотках до суми прямих і накладних витрат).

Завдання введення в дію основних фондів визначаються як різниця між кошторисною вартістю будівництва об'єктів, що їх буде введено в дію в плановому періоді, та витратами, що не утворюють вартості основних фондів.

Конкретизація завдань плану капітального будівництва і доведення цих завдань до виконавців здійснюється за допомогою *титульних списків будівель*. Титульний список — це плановий документ, в якому встановлено строки початку й закінчення будівництва (розширення, реконструкції) об'єктів, їхню потужність, загальні витрати на спорудження, на будівельно-монтажні роботи, щорічні розміри введення в дію основних фондів, названо підрядні та проектні організації, що виконуватимуть відповідні роботи, а також постачальників устаткування.

За подібною схемою здійснюється планування капітального будівництва й об'єктів соціального призначення. Принциповою його особливістю є лише те, що планування капітального будівництва об'єктів

соціальної інфраструктури здійснюється з урахуванням їхньої так званої пропускної спроможності (кількість місць у їдальні, дитячому садку; кількість щоденних відвідувань поліклініки тощо).

Проектування об'єктів

Початковим етапом капітального будівництва є його проектування. *Проект* як кінцевий результат процесу проектування — це комплекс документів, в яких обґрунтовується технічна можливість та економічна доцільність будівництва (реконструкції) певного об'єкта. Процес проектування здійснюється, як правило, спеціалізованими проектними організаціями. Він охоплює два послідовні етапи робіт: 1) збирання й підготовка необхідних для проектування матеріалів; 2) безпосереднє опрацювання проектів і розрахунки кошторисів (рис. 12.3).

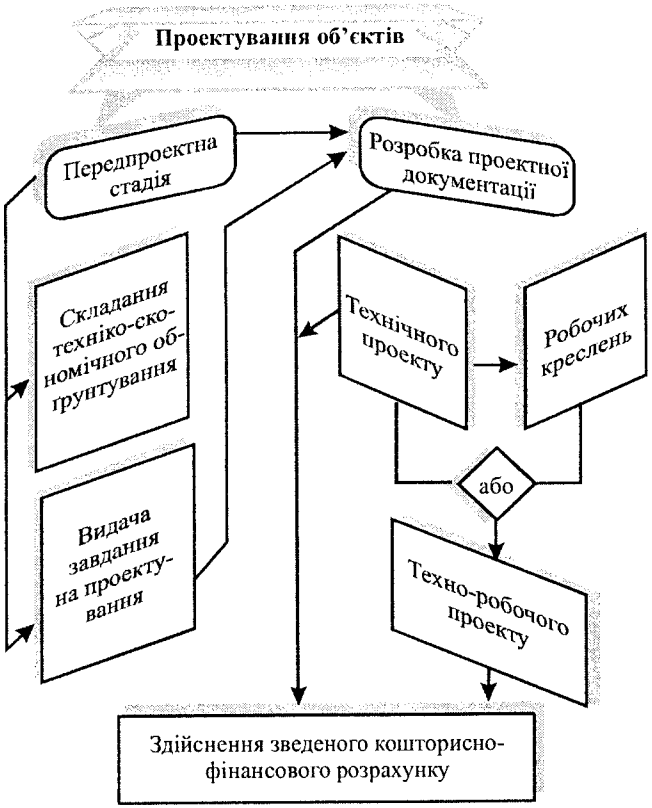


Рис. 12.3. Етапи і стадії проектування об'єктів виробничого та соціального призначення.

На першому етапі розробляється *техніко-економічне обґрунтування (ТЕО)* необхідності та доцільності будівництва (розширення, реконструкції) відповідного об'єкта. Типовий зміст ТЕО складають:

- обґрунтування потреб у продукції (послугах) об'єкта, що передбачається будувати (розширювати, реконструювати);
- характеристика спеціалізації (призначення) та структури об'єкта, його проектної потужності (пропускної спроможності);
- характеристика можливих джерел забезпечення необхідними категоріями персоналу, матеріальними й фінансовими ресурсами;
- вибір територіального розміщення об'єкта (за спорудження нового об'єкта);
- орієнтовні розрахунки обсягів необхідних інвестицій та їхньої соціально-економічної ефективності;
- найважливіші проектні техніко-економічні й соціальні показники діяльності нового (реконструйованого) об'єкта.

На підставі затвердженого ТЕО замовник разом з проектною організацією складає *завдання на розробку технічного проекту*, в якому міститься вся необхідна для проектування інформація, зокрема: показники ефективності виробництва (діяльності) й капітальних вкладень, вимоги щодо використання досягнень науково-технічного та організаційного прогресу тощо.

Другий етап — безпосереднє проектування. Залежно від розмірів і складності об'єкта, що проектується, цей етап може здійснюватися в одну або дві стадії. Для великих і складних об'єктів процес проектування охоплює дві стадії: 1) розробку технічного проекту; 2) опрацювання робочих креслень.

До складу *технічного проекту* входить кілька розділів, найважливішими з яких є: економічна частина, генеральний план і транспорт, технологічна частина, будівельна частина, організація будівельних робіт, кошторисна документація. Технічний проект разом зі зведеним кошторисно-фінансовим розрахунком підлягає затвердженню замовником. Після цього він стає підставою для фінансування будівництва (розширення, реконструкції) об'єкта, замовлення устаткування та опрацювання робочих креслень. За виготовленими робочими кресленнями безпосередньо здійснюються будівельно-монтажні роботи.

Для об'єктів, будівництво яких ведеться за типовими проектами, або для невеликих і технічно нескладних об'єктів проектування здійснюється в одну стадію — через розробку *техно-робочого проекту*, тобто технічного проекту з робочими кресленнями.

Способи здійснення будівельно-монтажних робіт

Капітальне будівництво (розширення, реконструкція) об'єктів будь-якого призначення може здійснюватися двома способами: підрядним і господарським. *Підрядний спосіб будівництва* — це здійснення робіт постійно діючими будівельними і монтажними організаціями (підрядчиками), які виконують відповідні роботи для різних замовників за договорами підряду. Згідно з підрядним договором підрядчик бере на себе зобов'язання виконати своїми силами будівниц-

во об'єкта за проектом із дотриманням будівельних норм і правил. Замовник повинен надати підрядчику будівельний майданчик, затверджену проектно-кошторисну документацію, забезпечити своєчасне фінансування будівництва і надходження технологічного устаткування, а також прийняти завершений об'єкт і повністю розрахуватися з підрядчиком за виконані останнім роботи.

Для виконання окремих комплексів робіт підрядчик має право залучати інші спеціалізовані організації за договором субпідряду. Проте відповідальність перед замовником за якісне і своєчасне виконання всіх робіт несе основний (генеральний) підрядчик.

Господарський спосіб будівництва означає виконання всього комплексу робіт самим забудовником (підприємством, організацією) власними силами. У цьому разі підприємство (організація)-забудовник виступає в ролі керівника будівництва й виконавця будівельно-монтажних робіт одночасно. З цією метою воно (вона) створює на період будівництва необхідний апарат управління та виробничу базу, здійснює на тимчасовій основі наймання необхідних працівників і залучення відповідної будівельної техніки.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Вплив інфраструктури підприємства на ефективність господарювання (діяльності).
2. Проблеми забезпечення достатньої збалансованості між основним виробництвом та його виробничою й соціальною інфраструктурами.
3. Доцільність та ефективність різних форм організації ремонтно-технічного обслуговування на підприємствах.
4. Сучасні тенденції розвитку та проблеми функціонування інструментального господарства на підприємствах різних галузей економіки.
5. Раціоналізація та здешевлення транспортних робіт на підприємствах.
6. Економічна ефективність зменшення енергоємності виробництва та енергозабезпечення діючих підприємств.
7. Сучасні напрями мінімізації складських запасів окремих видів матеріальних ресурсів і залишків на складах готової продукції.
8. Соціальна діяльність та ефективність виробництва: обґрунтування й визначення взаємного впливу.
9. Сучасні проблеми простого й розширеного відтворення об'єктів виробничої та соціальної інфраструктур.
10. Тенденції розвитку об'єктів соціальної інфраструктури на підприємствах (в організаціях) за ринкових умов господарювання.

Розділ 13 РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові терміни і поняття: *• економічні функції держави; • державне регулювання економіки; • макроекономічне планування (програмування); • державний бюджет; • грошово-кредитна система; • система оподаткування підприємств; • прогнозування розвитку підприємства (організації); • методи прогнозування; • планування як функція управління; • специфічні принципи планування; • методи планування діяльності; • стратегічне планування; • методи вибору генеральної стратегії; • стратегічні альтернативи; • субстратегії розвитку підприємства; • бізнес-планування суб'єктів господарювання; • тактичне планування; • системи оперативного планування.*

13.1. ДЕРЖАВНЕ ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Економічні функції держави

Будь-яка держава виконує низку функцій, що з них першочерговою та визначальною є функція регулювання економіки, тобто ступінь втручання держави в процеси формування стратегії і тактики розвитку народного господарства в цілому, його окремих ланок, включаючи підприємства та інші суб'єкти господарювання. Метою державного регулювання економіки є досягнення найбільш ефективного економічного, соціального, наукового й культурного розвитку країни. Таке регулювання здійснюється як економічними, так і адміністративними методами. Їх слід органічно поєднувати, виходячи з того, якою мірою адміністративне регулювання відповідає вимогам об'єктивного розвитку, сучасного стану економіки.

Основними принципами державного регулювання економіки заведено вважати: по-перше, мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (виконання ними лише тих функцій, які не можуть виконувати самі суб'єкти ринкових відносин); по-друге, вплив відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів за допомогою встановлюваних державою економічних регуляторів і нормативів.

Зміст і форми практичної реалізації названих методів і принципів державного регулювання економіки знаходять відображення у певній сукупності *виконуваних державою економічних функцій* (рис. 13.1).

Обов'язковою передумовою державного регулювання економіки є *створення необхідної правової бази*. Правову основу такого регулювання становлять законодавчі та нормативні акти, котрі визначають порядок формування і функціонування елементів ринкового господарства.

Одна з головних функцій держави полягає в *розробці та сприянні здійсненню стратегії економічного розвитку народного господарства*. Стратегічні напрямки розвитку економіки мають бути визначені в процесі *макроекономічного планування*, котре треба визнати центральною ланкою державного регулювання. Таке планування має передбачати: по-перше, досягнення цілей і розв'язання завдань, які не можуть бути досягнуті та розв'язані нижчими структурними ланками; по-друге, перехід від галузевого до територіального комплексного управління економікою з відданням переваги органічній взаємодії економічного й соціального прогресу; по-третє, сприяння формуванню нового господарського механізму, основною метою якого мають стати узгодження та реалізація інтересів усіх суб'єктів власності з орієнтацією на досягнення цілей більшості; по-четверте, формування плану як певної сукупності цільових комплексних програм, межі та етапи реалізації котрих визначаються їхнім спрямуванням та змістом.

Дуже вагомою функцією держави у сфері управління економікою має стати *регулювання інноваційних процесів та інвестиційної діяльності*. Це зрозуміло, оскільки економічний розвиток кожної країни є наслідком її науково-технічного прогресу й відбувається насамперед через науково-технічні та організаційні інновації. Саме вони, як локомотиви, тягнуть за собою модернізацію та перебудову всієї економіки.

З метою реалізації економічної, науково-технічної та соціальної політики здійснюється управління інвестиційною діяльністю. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає як пряме управління інвестиціями, так і визначення державою належних економічних передумов для цієї діяльності.

Важливою економічною функцією будь-якої держави є *перерозподіл консолідованих (централізованих) доходів і ресурсів, стабілізація економіки й соціальний захист населення* з метою сприяння збалансованому й стабільному розвитку народного господарства та нормальному життєзабезпеченню всіх верств суспільства і сфер його діяльності. Практична реалізація цієї функції передбачає: установлення мінімальних розмірів заробітної плати і пенсій; трансфертні платежі (допомога багатодітним сім'ям, безробітним тощо); надання неподільних суспільних благ і послуг (шляхи сполучен-

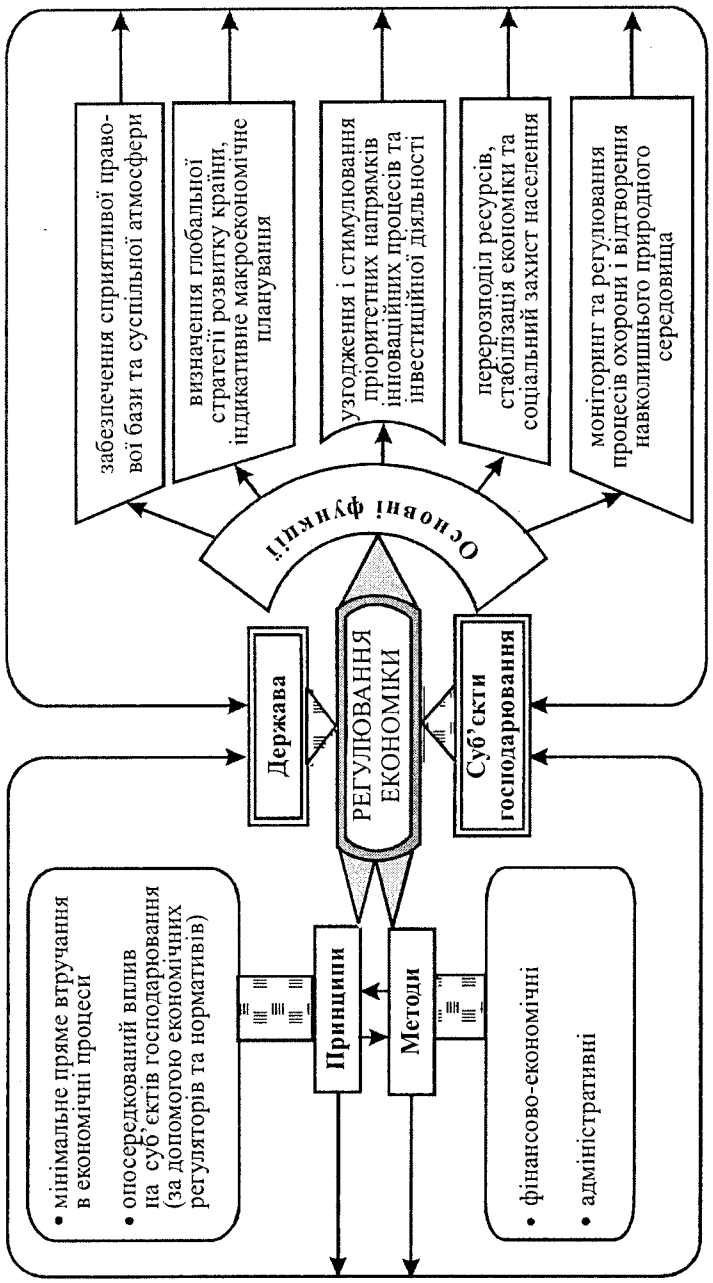


Рис. 13.1. Методи, принципи і функції державного регулювання економіки.

ня, зв'язок, комунальні послуги тощо); регулювання цін; надання податкових пільг і застосування особливих податків (відрахувань); регулювання гранично допустимих розмірів інфляції та безробіття; забезпечення функціонування на належному рівні освіти, науки, культури, охорони здоров'я, збройних сил, владних структур тощо через (переважно) безпосереднє бюджетне фінансування й матеріально-технічне постачання.

Варто назвати окремо ще одну дуже важливу соціально-економічну функцію держави — *моніторинг і регулювання процесів охорони і відтворення навколишнього природного середовища*. Визначальними елементами обґрунтованої та далекоглядної екологічної політики держави мають бути: по-перше, гарантування екологічної безпеки, охорона та ефективне використання довкілля на засаді багатоманітності форм власності й прав користування відповідними видами природних ресурсів; по-друге, створення необхідних соціально-економічних умов для сприятливого спілкування людини з навколишнім природним середовищем; по-третє, опрацювання довгострокових і поточних екологічних програм, що передбачають не лише постійний моніторинг стану довкілля та здоров'я людини, а й низку заходів для ощадливого використання і відтворення природних ресурсів.

Макроекономічне планування (програмування)

Головний зміст макроекономічного планування (програмування), що має суто індикативний характер, полягає в розробці й науковому обґрунтуванні цілей, орієнтирів, пріоритетів, пропорцій та структур соціально-економічного розвитку країни на певний перспективний період. На відміну від директивного індикативний план є орієнтовним: він охоплює систему необов'язкових для суб'єктів ринкових відносин рекомендацій, а також скоординованих і взаємозв'язаних засобів опосередкованого (непрямого) впливу на суспільне виробництво через фінансово-кредитний і податковий механізми та прямого впливу за допомогою державного підприємництва й розробки цільових комплексних програм.

Основні принципи індикативного макроекономічного планування такі:

- поєднання аналітичних і прогнозних методів для вивчення соціально-економічних процесів, визначення конкретних об'єктів державного впливу та вибору способів цього впливу;
- інформування суб'єктів ринкових відносин про перспективи та прогнози соціально-економічного розвитку для забезпечення їхньої відповідної орієнтації за вибору власних господарських рішень;
- застосування переважно непрямих (опосередкованих) регуляторів і нормативів, обов'язкових для всіх суб'єктів ринкових відносин;

- реалізація прямого впливу на соціально-економічні процеси та відповідні групи суб'єктів господарювання переважно через кошти державного бюджету.

Більшість показників індикативного плану фіксуються не однозначно, а із зазначенням лише орієнтовної їхньої величини (не менше, не більше, менше, більше тощо). Частина показників плану може характеризувати мінімальний або максимальний рівень їхніх можливих абсолютних значень. Перевищення мінімальних (наприклад виробництво дефіцитних товарів) чи зниження максимальних (матеріаломісткість продукції, ціна) рівнів планових показників треба заохочувати економічними методами.

Індикативні перспективні плани бажано складати на підставі довгострокових науково-технічних та соціально-економічних прогнозів як загальновизнаної форми аргументованого передбачення ймовірних тенденцій і напрямків розвитку науки, техніки, економіки, соціальних процесів.

В індикативному плані-прогнозі особливе місце мають зайняти програми, зміст та підходи до реалізації котрих докорінно відрізняються від таких документів, що розроблялися раніше. Основні принципи їхнього формування полягають у такому: 1) програми розробляються для кожної адміністративно-економічної одиниці; їх зорієнтовано на вирішення не глобальних, а конкретних територіальних завдань; 2) кожна програма є складовою частиною народногосподарського плану відповідного регіону; 3) виконання програми має спиратись на визначені в плані фінансові, матеріальні й трудові ресурси; 4) кількість програм і обсяг реалізованих ними завдань встановлюються, виходячи з наявних реальних ресурсів.

Фінансова й кредитна політика держави

Визначальним елементом сучасного ринкового господарства є фінансова й кредитна політика держави, яка має забезпечувати регулювання стану ринкового середовища, нормальний перебіг економічних і соціальних процесів, повне задоволення суспільних потреб у фінансових ресурсах.

Цільові настанови прогнозів, планів і програм реалізуються переважно через фінансові засоби регулювання і передовсім через *бюджетне планування* (державний бюджет і національні цільові фонди).

Державний бюджет — це затверджений у законодавчому порядку розпис доходів і видатків держави здебільшого на один рік. Сукупність визначених у бюджеті доходів разом з відповідними цільовими чи спеціальними фондами (до них в Україні, зокрема, належать фонди: пенсійний, зайнятості, ліквідації наслідків Чорнобильської аварії тощо) характеризує консолідований розмір *фінансових ресурсів*, які має держава й котрі вона може витратити на різні потреби. Отже, бюджетне планування як важливий еле-

мент фінансової політики держави за своїм змістом відображає процес формування та використання загального обсягу фінансових ресурсів держави і її окремих адміністративно-територіальних одиниць (у тім числі місцевих).

Основним джерелом формування державного бюджету України є її національний дохід — заново створена вартість, що є тією частиною вартості сукупного суспільного продукту, яка залишається після відшкодування матеріальних витрат: предметів і засобів праці (у розмірі їхньої амортизації). При цьому використовуються різні *методи формування дохідної частини* державного бюджету. Найбільш вагомими за обсягом для України є методи формування бюджету через систему оподаткування юридичних і фізичних осіб, надходжень від зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання та від приватизації державних підприємств (організацій), внесків підприємств та організацій у спеціальні загальнодержавні фонди. До акумульованих доходів держбюджету також відносять: відрахування на геологорозвідувальні роботи; централізацію певної частини амортизаційних відрахувань; кошти від продажу військового майна; різні збори та інші неподаткові доходи.

Напрямки використання ресурсів (видатків) державного бюджету в цілому є заздалегідь передбаченими. За обсягом (часткою в загальних видатках) головними з них визнають: фінансування народного господарства, включаючи розвиток пріоритетних галузей та структурну перебудову економіки, наукових і соціально-культурних установ, оборони; здійснення заходів із соціального захисту населення. У державному бюджеті також виокремлюють видатки на зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, утримання владних структур, субвенції місцевим бюджетам, поповнення оборотної касової готівки, створення резерву Кабінету Міністрів України.

Добре налагоджені й розвинуті ринкові взаємовідносини між суб'єктами господарювання можливі за активно діючої *грошово-кредитної системи*, яка має забезпечувати ефективне управління грошовим обігом і кредитом. Якщо грошова підсистема — це встановлена державою форма організації грошового обігу, то кредитна відображає сукупність кредитних відносин та інститутів, котрі організують функціонування цих відносин. Кредитними називають ті відносини, що складаються з приводу мобілізації тимчасово вільних грошових коштів підприємств (організацій), бюджету та населення.

Кредит характеризує економічні відносини, що виникають між кредитором і позичальником з приводу одержання останнім позички в грошовій або товарній формі на умовах повернення в певний строк зі сплатою заздалегідь встановленого відсотка за користування нею. Кредитування здійснюється на певних засадах: точне встановлення строку повернення, цільовий характер, належне матеріальне забезпечення та плата за користування. У всіх країнах незалежно від міри розвитку ринкових відносин існують три форми кредиту — державний, банківський і комерційний.

Державний кредит — особлива кредитна форма, коли позичальником або кредитором є держава чи місцеві органи влади, а сам кредит набуває вигляду цінних паперів, які реалізуються в основному фінансово-кредитними установами, — облігації, скарбницькі зобов'язання, сертифікати ощадного банку. Державний кредит використовується для покриття частки державних видатків та регулювання економічних процесів, особливо якщо державний бюджет є дефіцитним.

Найбільш поширеною формою надання грошових коштів (готівкою та безготівково) у тимчасове користування юридичним та фізичним особам і державі є *банківський кредит*. За можливими класифікаційними ознаками виокремлюють відповідні види банківського кредиту (табл. 13.1). Більшість позичок, що їх надають банки, мають забезпечення, тобто видаються кредитором під заставу майна клієнта. Це зумовлено можливим ризиком кредитора зазнати збитків за неспроможності боржника повернути позичку в строк. Надання незабезпечених кредитів — це вияв особливої довіри банку до свого клієнта, котра виникає на підставі глибокого знання економічного становища позичальника. Незабезпеченими є також кредити банків, які надаються бюджету на покриття державного боргу, а також на покриття браку фінансових ресурсів окремих господарських комплексів.

Таблиця 13.1

ВИДИ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУ ЗА ВІДПОВІДНИМИ КЛАСИФІКАЦІЙНИМИ ОЗНАКАМИ

Класифікаційні ознаки	Види кредиту
Економічна сфера застосування	• Внутрішній • Міжнародний
Рівень банківської системи	• Кредит центрального (національного) банку • Кредит комерційних банків
Форма суспільних потреб	• Виробничий • Споживчий
Характер витрат	• Кредит в оборотні фонди й фонди обігу • Кредит в основні фонди
Строк користування	• Короткостроковий (до одного року) • Середньостроковий (до п'яти років) • Довгостроковий (понад п'ять років)
Ступінь майнового забезпечення	• Забезпечений • Незабезпечений (бланковий)

Комерційний кредит — надається в товарній формі продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Такий кредит оформляється векселем. У міжнародних економічних відносинах різновидом комерційного є фірмовий кредит; він відбиває грошово-кредитні відносини між фірмами або іншими господарськими суб'єктами різних країн і надається у вигляді поставки товарів (послуг) з відстрочкою платежу, а оформляється здебільшого переказним векселем (траттою) або відкритим рахунком.

Система оподаткування суб'єктів господарювання

До головних інструментів здійснення регулюючої функції держави щодо розвитку ринкових відносин в економіці належить *податкова система*, тобто сукупність податків, що стягуються в державі, методів їхнього розрахунку і стягнення, а також сукупність відповідних державних органів, які практично здійснюють цю специфічну діяльність. За побудови податкової системи важливо дотримуватись певних *принципів оподаткування*. Такими принципами є: стабільність; обов'язковість; соціальна справедливість за визначення й стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів; передбачення відповідних пільг для окремих платників податків.

Згідно із законом «Про систему оподаткування» в Україні запроваджено низку податків, зборів та обов'язкових платежів. При цьому відповідні податки й платежі зараховуються частково або повністю до бюджетів різних рівнів (рис. 13.2).

З-поміж податкових надходжень та обов'язкових платежів у бюджет основними є податок на додану вартість (у середньому 50% цих надходжень), податок на прибуток (приблизно третина) та акцизний збір (решта).

Податок на додану вартість (ПДВ) — це та частина новоствореної вартості, що сплачується у державний бюджет на кожному етапі виробництва товарів (виконання робіт, надання послуг). Платники податку на додану вартість — це національні та іноземні суб'єкти підприємницької діяльності, які перебувають на території України. Об'єктами оподаткування є:

- для вітчизняних товарів — обороти з їхньої реалізації (окрім обсягу продажу за іноземну валюту);
- для імпортних товарів — різниця між цінами їхньої реалізації за національну валюту України та їхньою митною (закупівельною) вартістю, перерахованою за курсом Національного банку України;
- для товарів (робіт, послуг), що їх реалізують посередники, — різниця між цінами продажу й цінами, за якими посередники розраховуються з постачальниками (включаючи суму податку на додану вартість).

Оподатковуваний оборот щодо реалізованих товарів обчислюється, виходячи з їхньої вартості за вільними, державними фіксованими та регульованими цінами, що включають податок на додану вартість за встановленою ставкою. До цього обороту включають акцизний збір та інші надбавки до цін, передбачені чинним законодавством, але не включають вартість заставної (зворотної) тари. Податок на додану вартість стягується в розмірі 20% оподатковуваного обороту.

Від податку на додану вартість звільняються: 1) науково-дослідні й дослідно-конструкторські роботи, що проводяться за рахунок державного бюджету; 2) експорт товарів і зв'язаних з цим транспортних послуг, транзит іноземних вантажів через територію України; 3) вугілля та електроенергія; 4) вартість робіт з будівництва об'єктів соціальної сфери і житла; 5) театрально-видовищні, культурно-освітні та спортивні заходи.



Рис. 13.2. Система загальнодержавних податків та розподіл коштів між бюджетами різних рівнів.

Суб'єкти господарювання, які є юридичними особами та одержують доходи від комерційної діяльності, сплачують *податки на прибуток (дохід)*. За об'єкт оподаткування береться валовий прибуток підприємства, зменшений на суму рентних платежів, доходів від продажу цінних паперів та пайової участі в діяльності інших суб'єктів господарювання або валовий дохід, тобто сума доходів від реалізації продукції (робіт, послуг), інших матеріальних цінностей і майна, нематеріальних активів і доходів від позареалізаційних операцій. Ставки податку на прибуток (дохід) підприємств та організацій коливаються в межах 15—30%, масових концертно-видовищних та спортивних заходів, відеосалонів, закладів грального бізнесу — 40—70% величини об'єкта оподаткування.

Оподатковуваний прибуток (дохід) зменшується на ту його частину, що використовується на: проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, підготовку та освоєння нових прогресивних, екологічно чистих технологій і видів продукції (50% витрат); реконструкцію і модернізацію активної частини основних фондів, уведення нових потужностей (за умови повного використання власних амортизаційних відрахувань) та утримання об'єктів соціального призначення; створення через спеціально відкриті рахунки благодійних, екологічних і оздоровчих фондів (у розмірі не більше 2% оподатковуваного прибутку чи доходу). Окрім цього, від сплати податку звільняються: 1) підприємства чи нові виробництва, створені спеціально для виготовлення нової техніки з використанням запатентованого винаходу, придбаної ліцензії, — протягом п'яти років; 2) підприємства, які виробляють нову продукцію, котра не виготовлялась іншими підприємствами України, чи котра може бути замінником імпортних машин і обладнання: у перший рік виробництва — повністю, на другий рік — на 50% від ставки податку; 3) малі підприємства протягом першого року функціонування — на 50% від ставки податку.

Акцизний збір — це непрямий податок на високорентабельні та монопольні товари (продукцію), що включається до їхньої ціни. Платниками акцизного збору є суб'єкти підприємницької діяльності, які виробляють або імпортують підакцизну продукцію, а об'єктом оподаткування — обороти з реалізації відповідних видів продукції вітчизняного виробництва та митна вартість імпортних товарів, придбаних за іноземну валюту (крім тих, що обкладаються митним збором). Акцизний збір обчислюється у відсотках до обороту або у твердих сумах з одиниці реалізованої продукції за єдиними на всій території України ставками. До переліку товарів (продукції), за які сплачується акцизний збір, входять: лікеро-го-рілчані вироби, коньяк, вино, пиво; кава, шоколад; ікра лососевих і осетрових риб, делікатесна продукція з цінних видів риби та морепродуктів; тютюнові вироби; легкові автомобілі; ювелірні вироби із золота та срібла, діаманти; хутрові вироби, одяг із натуральної шкіри; високоякісні вироби з кришталю та фарфору; килими й килимові вироби машинного виробництва; відеотехніка, кольорові телевізори. Залежно від виду товару (продукції) ставки акцизного збору становлять зараз від 20 до 85% вартості у відпускних цінах.

Варто назвати також деякі інші види податків і платежів. *Податок на експорт та імпорт* є формою вилучення в дохід держави чистого прибутку, утворюваного внаслідок різниці у рівнях зовнішньоторговельних і внутрішніх цін на окремі види товарів, які ввозяться на територію України або вивозяться з неї; його сплачують всі суб'єкти господарювання, що здійснюють зовнішньоторговельні операції. *Мито* справляється з вартості або обсягу товарів, що підлягають митному контролю на території України. *Плата за землю* визначається залежно від якості та розміщення земельної ділянки, виходячи з кадастрової її оцінки, та стягується у вигляді земельного податку або орендної плати з тих суб'єктів господарювання, яким землю надано у володіння або в користування. *Екологічний податок* сплачують усі підприємства й організації, що завдають шкоди довкіллю; він стягується за нормативами, встановлюваними Кабінетом Міністрів України залежно від рівня, обсягу й характеру забруднення навколишнього природного середовища та погіршання якості природних ресурсів. *Державне мито* справляється з підприємств, організацій та громадян за документи й учинення юридично-правових дій.

13.2. ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Сутність і принципи прогнозування

Прогноз (від гр. prognōsis — передбачення) — це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес складання (розробки) прогнозу називають прогнозуванням. *Прогнозування розвитку (стану) підприємства або організації* — це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його (її) стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

Процес прогнозування завжди базується на *певних принципах*. Головними з них є такі:

- *цілеспрямованість* — змістовий опис поставлених дослідницьких завдань;
- *системність* — побудова прогнозу на підставі системи методів і моделей, що характеризуються певною ієрархією та послідовністю;
- *наукова обґрунтованість* — усебічне врахування вимог об'єктивних законів розвитку суспільства, використання світового досвіду;

• *багаторівневий опис* — опис об'єкта як цілісного явища і водночас як елемента складнішої системи;

• *інформаційна єдність* — використання інформації на однаковому рівні узагальнення й цілісності ознак;

• *адекватність об'єктивним закономірностям розвитку* — виявлення та оцінка стійких взаємозв'язків і тенденцій розвитку об'єкта;

• *послідовне вирішення невизначеності* — ітеративна процедура просування від виявлення цілей та умов, що склалися, до визначення можливих напрямків розвитку;

• *альтернативність* — виявлення можливості розвитку об'єкта за умови різних траєкторій, різноманітних взаємозв'язків і структурних співвідношень.

Можливі методи прогнозування

Система методів прогнозування формується через фіксацію можливих і структурованих за певними ознаками методів розробки прогнозів майбутнього стану того чи того суб'єкта господарювання. Залежно від джерел інформації, технології її обробки та одержаних результатів економічні методи прогнозування поділяються на дві порівняно великі групи: 1) фактографічні; 2) евристичні.

Фактографічні методи прогнозування базуються на використанні фактичних матеріалів, що детально характеризують зміни в часі всієї сукупності чи окремих ознак (показників) об'єкта прогнозування.

Основними в цій групі є методи: екстраполяції, функцій, кореляційно-регресійних моделей.

Метод екстраполяції є одним з основних для прогнозування розвитку складних виробничих систем; у його основу покладається припущення про незмінність чинників, що визначають розвиток об'єкта дослідження. Відтак сутність методу екстраполяції полягає в поширенні закономірностей розвитку об'єкта в минулому на його майбутнє.

Метод функцій належить до математико-статистичних методів прогнозування, що базуються на використанні так званих автокореляційних функцій (автокореляція — вираження взаємного зв'язку між сусідніми членами часового ряду). Процес прогнозування з використанням автокореляційних функцій полягає у виконанні двох послідовних дій. Спочатку формулюють завдання прогнозування й визначають критерій його вирішення, а потім, використовуючи часовий ряд, який відображає процес розвитку параметрів виробничої системи в часі, визначають прогнозовану величину на перспективний період за умови мінімізації середньоквадратичних похибок передбачення.

Методи кореляційних і регресійних моделей також порівняно широко застосовуються в економічному прогнозуванні.

Прогнозування з використанням кореляційних моделей (методів) полягає в пошуку математичних формул, що характеризують статистичний зв'язок одного показника з іншим (парна кореляція) або з групою інших (множинна кореляція). Обов'язковою умовою можливості та доцільності застосування таких методів є встановлення ступеня надійності кореляційних формул на підставі логічного аналізу достатності статистичної вибірки (масиву даних).

Форму взаємозв'язку прогнозованих явищ з іншими явищами та процесами можна зобразити у вигляді регресійного рівняння типу $y = f(x_1, x_2, \ldots, x_n)$. Значення прогнозованого показника визначається способом підстановки в таке рівняння значення ознак (чинників) та оцінки очікуваного середнього значення результативної ознаки.

У процесі розв'язання кореляційних і регресійних рівнянь здійснюється пошук кількісних значень параметрів вихідних залежностей, що їх можна визначити за допомогою способу найменших квадратів. Сутність цього способу полягає в тім, щоб мінімізувати суми квадратичних відхилень між величинами, що спостерігаються, та відповідними величинами, розрахованими за підібраними рівнями зв'язку.

Евристичні методи прогнозування передбачають здійснення прогнозних розробок за допомогою логічних прийомів і методичних правил теоретичних досліджень. Конкретні методи прогнозування цієї групи охоплюють дві підгрупи —інтуїтивні та аналітичні. З-поміж основних методів першої підгрупи виокремлюють методи експертної оцінки й «мозкової атаки», а другої — методи морфологічного аналізу, побудови «дерева цілей», інформаційного моделювання, оптимізації.

За браком достатньої статистичної інформації або за її непридатності для прогнозування певних явищ доводиться користуватися **методом експертних оцінок**. В його основу покладено спосіб збирання необхідної інформації переважно шляхом анкетування. При цьому експертну анкету треба скласти в такий спосіб, щоб можна було одержати: 1) кількісно однозначні відповіді на запитання, що пропонуються експерту; 2) формалізовані відомості щодо характеру джерел аргументації, ступеня впливу кожного із джерел на відповідь експерта; 3) кількісно визначену експертом оцінку рівня його знання предмета, що пропонується для аналізу та висновків.

Застосовуються два підходи до використання цього методу прогнозування: індивідуальні та групові оцінки. Індивідуальні оцінки полягають у тім, що кожний експерт дає незалежну оцінку у вигляді інтерв'ю або аналітичної записки. Групові оцінки базуються на колективній роботі експертів та одержанні сумарної оцінки від усієї групи експертів, яких залучено до прогнозної оцінки конкретних економічних процесів.

Метод «мозкової атаки» є різновидом методу групових експертних оцінок і полягає у творчій співпраці певної групи експертів-спеціалістів для розв'язання поставленого завдання способом проведення дискусії («мозкової атаки»). Учасники такої дискусії мають дотримуватися двох правил поведінки: 1) не допускати критики та негативних коментарів щодо міркувань опонентів; 2) не заперечувати нової ідеї, якою б абсурдною з погляду можливої її практичної реалізації вона не видавалася.

Метод морфологічного аналізу ґрунтується на використанні комбінаторики, тобто дослідженні всіх можливих варіантів, виходячи із закономірностей побудови (морфології) об'єкта прогнозування, що вивчається та аналізується. Прогнозна оцінка розвитку підприємства (організації) здійснюється комбінуванням можливих варіантів розвитку об'єкта.

Метод побудови «дерева цілей» застосовується в прогнозуванні з метою поділу основних завдань на підзавдання і створення системи «виважених» за експертними оцінками зв'язків. Для відбору чинників до прогностичної моделі та побудови системи зв'язків широко використовуються матриці взаємовпливу і теорія графів.

Специфічним методом прогнозування є **метод інформаційного моделювання**. Він базується на тім, що характерні особливості масових потоків інформації створюють умови для прогнозування розвитку конкретних об'єктів на підставі таких джерел інформації, які містять необхідні, логічно впорядковані документи в певній послідовності.

Одним з типових способів прогнозування є **метод оптимізації** рядів параметрів конкретних об'єктів на засаді аналізу максимально можливої кількості чинників, що зв'язані з виробництвом і фінансово-економічними показниками та враховують міру їхньої взаємодії.

Можливі й інші методи прогнозування розвитку підприємств та організацій. У групі фактографічних методів можна назвати наприклад, випереджаючі методи, до яких, зокрема, належать методи патентної експертизи. У підгрупі статистичних можливі ще й такі методи прогнозування, як методи інтерполяції, кривих зростання та огинаючих кривих, а в підгрупі аналітичних — методи аналогій, формування сценаріїв тощо.

13.3. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ

Специфічні принципи та види планування

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності. Планування є, власне, процесом визначення цілей, що їх підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів досягнення таких цілей.

Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам однонапрямленості і скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання управління.

За нових умов господарювання й переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи. Надання самостійності підприємству означає не тільки відмову від повної регламентації «зверху» всієї його діяльності і надання підприємству широких прав щодо визначення та реалізації виробничої програми, шляхів розвитку виробництва, мотивації праці, а й усвідомлення важливості безперервного вивчення ринку та готовності нести відповідальність за кінцеві результати господарювання. Усе це має відбитися в планах діяльності підприємства. Відкрита система підприємства як його нова якість за ринкових умов і пряма залежність від взаємодії попиту та пропонування зумовлюють необхідність створення системи планування та управління підприємством, здатної швидко й ефективно реагувати на ринкові потреби.

Поряд із загальними принципами управління та планування (оскільки останнє є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, а саме: цільова напрямленість (цілепокладання), системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкта та предмета планування.

• Найважливішим принципом планування є *вибір та обґрунтування цілей (цілепокладання), кінцевої мети, результатів діяльності підприємства*. Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Беручи загалом, виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:

— господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільно необхідної конкретної продукції;

— виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства — випуск певної продукції належної якості;

— науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;

— соціальну — якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;

— екологічну — забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

• Ефективність і реальність планів значною мірою залежить від ступеня реалізації *принципу системності*. Цей принцип передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприєм-

ства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі. Системний підхід треба використовувати для обґрунтування й розв'язування планових завдань на будь-якому рівні управління. За допомогою системного аналізу можна відповісти на такі важливі питання, як: визначення цілей та їхньої субординації, можливість знайдення альтернативних шляхів та способів досягнення цілей, що різняться за складністю, термінами реалізації, соціальними наслідками тощо.

• Важливою проблемою та вагомою передумовою реалістичності планування є забезпечення його безперервності. *Принцип безперервності* означає:

— підтримування безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування, що залежить від загальних соціально-політичних та економічних передумов, темпів науково-технічного прогресу в галузі, тривалості впливу управлінських рішень, вірогідності передбачення майбутнього;

— взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів;

— своєчасне коригування перспективних і поточних планів, виходячи із одержаних сигналів щодо зовнішніх (регіон, економіка в цілому) та внутрішніх (усередині самого підприємства) змін умов господарювання.

• Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення *оптимальності використання застосовуваних ресурсів.* Використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо.

• Важливою якісною характеристикою плану є його *збалансованість*, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами й показниками плану. Збалансованість — це визначальна умова обґрунтованості планів, реальності їхнього виконання. Головним її проявом є відповідність між потребами в ресурсах та наявністю таких.

За ринкових умов, коли постійно змінюється зовнішнє й внутрішнє середовище діяльності підприємства, украй важливо створити передумови для адекватної динамічної збалансованості та мобільності виробництва. Навіть ідеально збалансований за його складання план не гарантує, що в процесі виконання не виникне диспропорцій під впливом різноманітних чинників. Принцип збалансованості потребує також планування ресурсного забезпечення можливості швидкої та адекватної реакції на зміни в умовах господарювання.

• *Принцип адекватності системи планування* щодо об'єкта та умов його діяльності виходить із того, що, оскільки ринкове середовище зумовлює постійну зміну номенклатури продукції підприємства, його виробничої та організаційної структури, технологій і факторів виробництва, остільки методи планування, показники та розділи планів, організація самого процесу їхньої розробки підлягають постійному перегляду, а за необхідності — застосуванню поліпшених або принципово нових методів та процедур планування.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на перспективне й поточне.

Перспективне планування на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічне) і середньострокове. Залежно від горизонту планування перспективний план розробляється із різним ступенем деталізації.

Довгостроковий план виражає переважно стратегію розвитку підприємства, у ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності та вибору її напрямків. Він має більш концептуальний характер, а необхідний цифровий матеріал використовується лише для обґрунтування названих рішень. Найважливішими складовими середньострокового плану є детальна хронологізація проєктів, повна номенклатура продукції, що виготовляється, конкретніші інвестиційні та фінансові показники.

Середньостроковий план — це, власне, деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства. Межа між довгостроковим і середньостроковим планами є дуже умовною і неоднозначною. Тривалість планового періоду залежить від ступеня визначеності умов діяльності підприємства, його галузевої належності, загальної економічної ситуації в країні, вірогідності первинної інформації, якості її аналітичної обробки тощо.

Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Методи планування на підприємстві

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів. Вибираючи ці методи, необхідно виходити з певних вимог до них. Методи планування мають: по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети — збільшення прибутку; по-третє, відповідати видовим ознакам плану, що розробляється. Класифікацію найвідоміших методів планування наведено в табл. 13.2.

Ресурсний метод планування, виділений за ознакою «Вихідна позиція для розробки плану», із урахуванням ринкових умов господарювання та наявних ресурсів може застосовуватись за монопольного становища підприємства або за слабкої конкуренції. З посиленням конкурентної боротьби вихідною позицією, початковим моментом планування стають *потреби ринку, попит на продукцію (послуги)*. Підприємство самостійно виконує цілепокладання, визначає мету (цілі) діяльності і для її (їх) досягнення формує відповідні плани.

Залежно від позиції підприємства на ринку застосовуються й різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. За монопольного становища, браку загрози з боку конкурентів підприємство може сподіватися, що розвиток у майбутньому відбуватиметься зі збереженням тих самих тенденцій. Відтак проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначають *методом екстраполяції* — на підставі динаміки цих показників у минулому, припускаючи, що темпи і пропорції, досягнуті на момент розробки плану, буде збережено в майбутньому.

Принципово протилежним є *інтерполятивний метод*, за яким підприємство встановлює ціль для досягнення її в майбутньому і на цій підставі визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники. Тобто на протилежність поступальному рухові

Таблиця 13.2

ЗАГАЛЬНОВЖИВАНА КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Класифікаційні ознаки	Методи планування
Вихідна позиція для розробки плану	• Ресурсний (за можливостями) • Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	• Естраполяційний • Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	• Експериментально-статистичний (середніх показників) • Факторний • Нормативний
Узгодженість ресурсів та потреб	• Балансовий • Матричний
Варіантність планів	• Одноваріантний (інтуїтивний) • Поліваріантний • Економіко-математичної оптимізації
Спосіб виконання розрахункових операцій	• Ручний • Механізований • Автоматизований
Форма подання планових показників	• Табличний • Лінійно-графічний • Логіко-структурний (сітьовий)

за екстраполяції інтерполятивний метод передбачає зворотний рух — від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників до обчислення проміжних їхніх величин.

Для визначення ступеня обґрунтованості показників важливим є виокремлення методів планування за способом розрахунку планових завдань.

Дослідно-статистичний (середніх показників) метод передбачає для встановлення планових показників використання фактичних статистичних даних за попередні роки, середніх величин. Більш обґрунтованим є *факторний метод планування*, згідно з яким планові значення показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що обумовлюють зміни цих показників. Факторні розрахунки (за окремими факторами) застосовуються передовсім за планування ефективності виробництва (визначення можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найбільш точним є *нормативний метод планування*, суть якого полягає в тім, що планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази.

Ув'язування потреб із необхідними ресурсами для їхнього задоволення найліпше забезпечується за допомогою *балансового методу*. Його суть полягає в розробці спеціальних таблиць-балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують всі напрямки витрачання ресурсів згідно з потребами, а в другій — джерела надходження цих ресурсів. Під час опрацювання балансу треба домогтися рівності між цими двома його частинами. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові). *Матричний метод планування* є дальшим розвитком балансового методу і полягає в побудові моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою *економіко-математичного моделювання*.

На зміну традиційному ручному методу планування із застосуванням найпростіших обчислювальних засобів прийшли сучасніші — механізовані й автоматизовані з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів та складних електронно-обчислювальних машин (комплексів). Форма подання планових показників (у вигляді таблиць, рисунків, схем, сітьових графіків тощо) відбиває культуру планової діяльності підприємства.

13.4. СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ТА БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ

Стратегічне планування

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. *Стратегія* — це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічне планування — процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства. Основні його етапи показано на рис. 13.3.

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати *місією*. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Виходячи із загальної місії підприємства формулюють його інші *стратегічні цілі*. Реальність та ефективність стратегії підприємства буде забезпечено, якщо стратегічні цілі будуть: конкретними та вимірюваними; чітко зорієнтованими у часі (коли і якої цілі треба досягнути); досяжними, збалансованими, ресурсно забезпеченими; однонапрямленими та такими, що взаємно підтримують одна

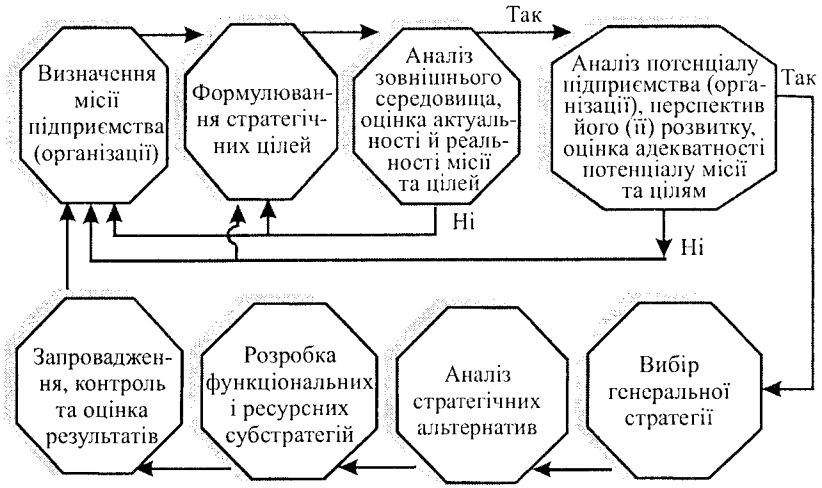


Рис. 13.3. Основні етапи стратегічного планування на підприємстві (в організації).

одну. При цьому бажано встановлювати цілі для кожного напрямку діяльності підприємства.

Після визначення місії та цілей починається *діагностичний етап стратегічного планування*. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища — це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну й негативну дію зовнішніх чинників — політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо.

Для розробки та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства. Ідеться передовсім про мікроекономічний аналіз попиту, пропонування та рівня конкуренції за певною системою показників (табл. 13.3).

Таблиця 13.3

ТИПОВІ ПОКАЗНИКИ МІКРОЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ РИНКОВИХ ЧИННИКІВ

Ринкові чинники	Основні аналітичні показники
Попит	• Еволюція попиту (стабільність, вплив різних чинників, перспективи нового використання) • Розмір та зростання сегментів ринку • Характеристика попиту (потреби, мотивація придбання, цінова еластичність, концентрація і прихильність покупців, надійність каналів розподілу)
Пропонування	• Виробнича потужність продуцентів • Структура витрат (за видами ресурсів — робоча сила, сировина й матеріали; галузеві особливості) • Організаційно-економічні, технічні та соціальні проблеми продуцентів (перешкоди на вході й виході виробничих систем, форми організації виробництва, стан матеріально-технічного забезпечення, технічний рівень виробництва, конкурентоспро-можність, соціальні й політичні зміни) • Канали розподілу (специфіка, розмір, динаміка) • Фінансова система (особливості кругообороту коштів, потреба в коштах, способи і джерела фінансування)
Конкуренція	• Конкуренти (ринкова позиція, частка постійних витрат, номенклатура продукції, наявність стратегічних розробок, структура капіталовкладень) • Конкурентний опір (існування перешкод на вході системи, ризик санкцій з боку конкурентів) • Замінники продукції (якість, використання) • Клієнти (рівень концентрації, частка закупівель у загальній сумі витрат, витрати на заміну одного постачальника іншим, загроза вертикальної інтеграції зверху) • Постачальники (рівень концентрації, диференціація продукції, загроза вертикальної інтеграції знизу)

Методи вибору генеральної стратегії можна розділити на дві групи: перша — за монопрофільної діяльності або за вузької номенклатури продуктів та послуг, що пропонуються підприємством (методи однопродуктового аналізу); друга — за диверсифікованого виробництва (методи «портфельного» аналізу).

З-поміж методів однопродуктового аналізу найбільш науково обґрунтованим є *метод PIMS* (Profit Impact of Marketing Strategy) уперше реалізований компанією «Дженерал електрик» за участю Гарвардської школи бізнесу на початку 70-х років. В основу методу PIMS покладається моделювання впливу стратегічних чинників на показники ефективності підприємства (зокрема рентабельність капіталовкладень, валовий прибуток).

Якщо метод PIMS та його моделі враховують дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, то *метод кривих освоєння*, який будується на залежності розмірів витрат на виробництво від його обсягу, відображає вплив лише внутрішніх чинників. Засадою методу є відома закономірність: зростання масштабу виробництва забезпечує економію певних витрат, розмір яких не залежить або мало залежить від зміни кількості одиниць продукції, що виробляється. До того ж в процесі освоєння виробництва має місце повторення операцій, формування навичок або динамічного стереотипу, що також веде до зменшення трудозатрат.

Логічно зв'язаним із методом кривих освоєння виявляється ще один метод розробки стратегії підприємства — *метод життєвого циклу виробу (товару)*. За період свого існування виріб проходить, як правило, чотири стадії: запровадження (освоєння), зростання, зрілість, спад.

Перед прийняттям стратегічного рішення щодо конкретного виробу проводиться ідентифікація стадії його життєвого циклу. У процесі ідентифікації одну стадію відрізняють від іншої за допомогою таких показників, як відсоток зростання обсягів продажу (виробництва), кількість конкурентів, темпи технологічних змін, частота модифікування виробу тощо.

Для кожної стадії визначаються пріоритетні стратегічні напрямки та дії. Зокрема, на стадії зростання таким напрямком є маркетингова діяльність (наступальна реклама та активне товаропросування; поліпшення розподілу товару, ціноутворення, адекватне реакції попиту, тощо).

У стадії зрілості на перший план висуваються показники ефективності виробництва та комерційної діяльності (оптимальне використання виробничого потенціалу, стандартизація комерційних процедур, поступове зменшення витрат на дослідницькі роботи щодо даного виробу). З метою якнайповнішого врахування дії зовнішніх факторів будується матриця, причому одним із показників, що її утворюють, є характеристика конкурентної позиції даного виробу (табл. 13.4).

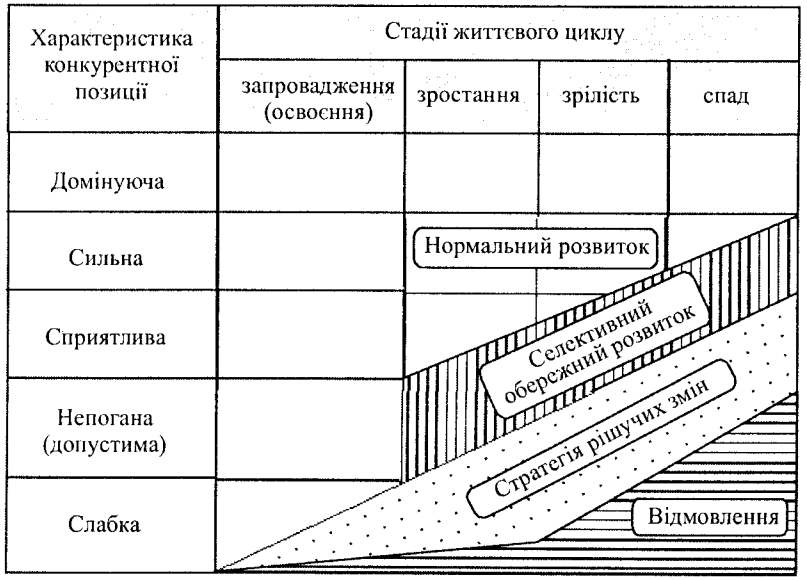
Практично всі методи портфельного аналізу та вибору стратегії підприємства за умов диверсифікованого виробництва є *матричними*. Використання цих методів відбувається за однаковою схемою: як правило, будується матриця, на одній осі якої розміщуються оцінки перспектив розвитку ринку, на іншій — оцінка конкурентоспроможності так званого стратегічного центру господарювання (СЦГ). Визначають місію та цілі кожного такого центру, генеральну стратегію та її субстратегії. Стратегічні плани кожного СЦГ оцінюються центральним апаратом управління й визначаються основні показники стратегії підприємства в цілому.

Головна відмінність різних матричних методів полягає в різних показниках, що їх використовують для оцінки привабливості ринку та конкурентної позиції СЦГ. Найпростішим (і найпоширенішим) є *метод, запропонований Бостонською консультативною групою (фірмою) — БКГ*. Показниками, що формують оцінну матрицю за цим методом, є темп зростання та контрольована даним підприємством відносна частка ринку.

З-поміж матричних методів відомим є також *метод консультаційної групи «Мак-Кінсі»*, де за основні оцінні показники беруть конкурентну позицію СЦГ (слабка, середня, сильна) та привабливість ринку (аналогічні три оцінки). За цим методом вивчають та аналізують специфічну дію на кожному ринку певної сукупності

Таблиця 13.4

ВИБІР ТИПУ БАЗОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЗАЛЕЖНО ВІД СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ТА КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ ВИРОБУ



чинників. До них належать: місткість та темпи зростання ринку; динаміка рівня цін; частка контрольованого підприємством ринку; циклічність попиту; тенденція зміни кількості конкурентів; концентрація; переваги лідерів галузі; темпи зростання прибутків лідерів; стан трудових ресурсів.

З інших матричних методів визначення генеральних стратегій відомими є такі (у дужках вказано показники, що формують матрицю):

- загальний стратегічний метод Портера (стратегічні переваги / стратегічні цілі);
- метод консультаційної «групи Артур Д. Літлл» (стадія життєвого циклу / конкурентна позиція);
- метод консультаційної групи «Шелл» (потенційний ринок / потужність підприємства).

Базова стратегія як генеральний напрямок є стрижнем стратегічного плану підприємства. Згідно з циклом розвитку підприємства можна вибрати одну з таких базових стратегій:

- *стратегію зростання*, що відбиває намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капіталовкладень тощо;
- *стратегію стабілізації* — у разі діяльності підприємства за відчутної нестабільності обсягів продажу та прибутку;
- *стратегію виживання* — суто оборонну стратегію, що застосовується за глибокої кризи підприємства.

У рамках відповідної базової стратегії можна вибрати один з кількох напрямків дій, які заведено називати стратегічними альтернативами (табл. 13.5).

Реалізація базової та альтернативних стратегій забезпечується наступною їхньою конкретизацією та розробкою функціональних і ресурсних субстратегій.

До функціональних стратегій (субстратегій) відносять:

- стратегію науково-дослідних та експериментально-впроваджувальних робіт;
- виробничу стратегію;
- маркетингову стратегію.

У групу стратегій ресурсного забезпечення включають:

— стратегію кадрів та соціального розвитку;
— стратегію технічного розвитку;
— стратегію матеріально-технічного забезпечення;
— фінансову стратегію;
— організаційну стратегію;
— інвестиційну стратегію.

Кожна субстратегія, як правило, містить: 1) цілі, умови та основні напрямки діяльності в тій чи тій сфері, кінцеві результати за функціональними стратегіями або вплив на ці результати, що його забезпечує втілення в життя ресурсних стратегій; 2) порядок і послідовність (у просторі і часі) вирішення якісних та кількісних зав-

Таблиця 13.5

СТРАТЕГІЧНІ АЛЬТЕРНАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Різновид базової стратегії	Критерії визначення характеру стратегії	Стратегічні альтернативи
1. Стратегія зростання (наступальна)	1. Обсяг продажу 2. Дохід 3. Частка ринку 4. Швидкість зростання	1. Інтенсифікація ринку: проникнення на нові ринки, розширення присутності, географічна експансія 2. Диверсифікація: вертикальна, горизонтальна, побіжна 3. Міжфірмове співробітництво та кооперація 4. Зовнішньоекономічна діяльність
2. Стратегія стабілізації (наступально-оборонна)	1. Дохід на обсяг продажу 2. Дохід на активи 3. Дохід на акції 4. Швидкість пожвавлення	1. Економія: ревізія витрат, консолідація, пожвавлення 2. Зрушення: зменшення втрат, поновлення доходу, активізація фінансової діяльності 3. Забезпечення сталості: селективність, балансування на ринках, фінансова економія
3. Стратегія виживання (оборонна)	Критичний аналіз: — продуктів та ринків — фінансового стану — управління	1. Перебудова маркетингової діяльності: вилучення товару, експансія на основному ринку тощо 2. Перебудова системи управління 3. Фінансова перебудова

дань довгострокових планів; низка заходів, адекватних призначенню субстратегії, що забезпечить досягнення встановленої мети.

Бізнес-плани підприємств (організацій)

Бізнес-план (БП) підприємства чи організації — це письмовий документ, в якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Він є дозвільною підставою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвестицій для розробки та реалізації підприємницької ідеї, будь-яких інноваційно-інвестиційних проектів.

У ринковій системі господарювання БП виконує дві важливі функції: *зовнішню* (ознайомлення заінтересованих ділових людей із сутністю та ефективністю реалізації нової підприємницької ідеї) і *внутрішню* (відпрацювання системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Конкретними *цілями розробки БП* як багатофункціонального документа є:

- налагодження ділових стосунків між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та найманими працівниками;

• проектування системи управління започатковуваним бізнесом у конкретній сфері діяльності;

• своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху організації власного діла;

• формування та розвиток управлінських якостей підприємця;

• перевірка життєздатності підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

Загальна методологія розробки БП охоплює три стадії: початкову, підготовчу та основну. **Початкова стадія** є обов'язковою за умови започаткування нової справи; вона передбачає опрацювання концепції майбутнього бізнесу. На **підготовчій стадії** формується інформаційне поле, оцінюються сильні і слабкі сторони діяльності фірми, формулюються її місія та конкретні цілі, розробляється стратегія й можливі стратегічні альтернативи. На **основній стадії** здійснюється безпосередня розробка конкретного БП.



Рис. 13.4. Типова структура БП підприємства (організації).

На зміст і структуру БП істотно впливають: цілі розробки БП; аудиторія, на яку розраховано БП; сфера та розміри бізнесу; характеристика продукту бізнесу; фінансові можливості підприємця. Типову структуру БП показано на рис. 13.4.

Загальновживана логіка розробки БП підприємства (організації) передбачає послідовне здійснення таких дій:

1) вибір продукції (послуг) для ринку;
2) дослідження ринкового середовища для майбутнього бізнесу;
3) вибір та обґрунтування місця для розміщення фірми, яка вперше розпочинає свою діяльність;
4) прогнозування можливих обсягів продажу продукції (надання послуг);
5) визначення виробничих параметрів майбутнього бізнесу;
6) розробка цінової та збутової політики;
7) обґрунтування вибору організаційних параметрів фірми;
8) опис потенційних ризиків і дій для їхньої мінімізації;
9) оцінка фінансових параметрів бізнесу;
10) узагальнення висновків з основних положень бізнес-плану.

13.5. ТАКТИЧНЕ Й ОПЕРАТИВНЕ ПЛАНУВАННЯ

Особливості та зміст тактичних планів

Складання середньо- та короткострокових планів належить до тактичного планування діяльності будь-якого підприємства. Тактичне планування за певними ознаками істотно відрізняється від розробки й практичного здійснення стратегії. Існують три аспекти цієї різниці.

• *Перший — часовий*: що віддаленіші наслідки має план, що важче від нього відмовитись, то більш стратегічним він є. Це означає, що стратегічне планування зв'язане з рішеннями, наслідки яких даватимуться взнаки протягом тривалого періоду і які буде складно виправити. Тактичні плани лише конкретизують та доповнюють стратегічні.

• *Другий — за охопленням сфер впливу*: стратегічне планування справляє ширший і глибший вплив на діяльність підприємства, а тактичне має вузьке спрямування.

• *Третій — сутнісно-змістовий*: якщо стратегічні плани окреслюють місію та підпорядковані цій місії цілі діяльності підприємства, а також принципово важливі загальні засоби досягнення таких, то тактичні мають чітко визначити всю сукупність конкретних практичних засобів, необхідних для здійснення намічених цілей.

Отже, завжди існує певна відносність, умовність у розподілі часових горизонтів планування (і відповідно планових документів

стратегічного значення й тактичного забезпечення) на довго-, середньо- та короткострокові плани. Але тривала практика планової роботи визначила період в один рік як найбільш прийнятний для розробки тактичних короткострокових планів. Середньострокові плани розробляються на період у кілька років для конкретизації, деталізації завдань довгострокового стратегічного плану. Можна стверджувати, що середньостроковий план — це кількісно визначена на певний період стратегія підприємства за всіма або за найважливішими субстратегіями.

Середньо- і короткострокові плани взаємозв'язані; вони складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру, показану на рис. 13.5.

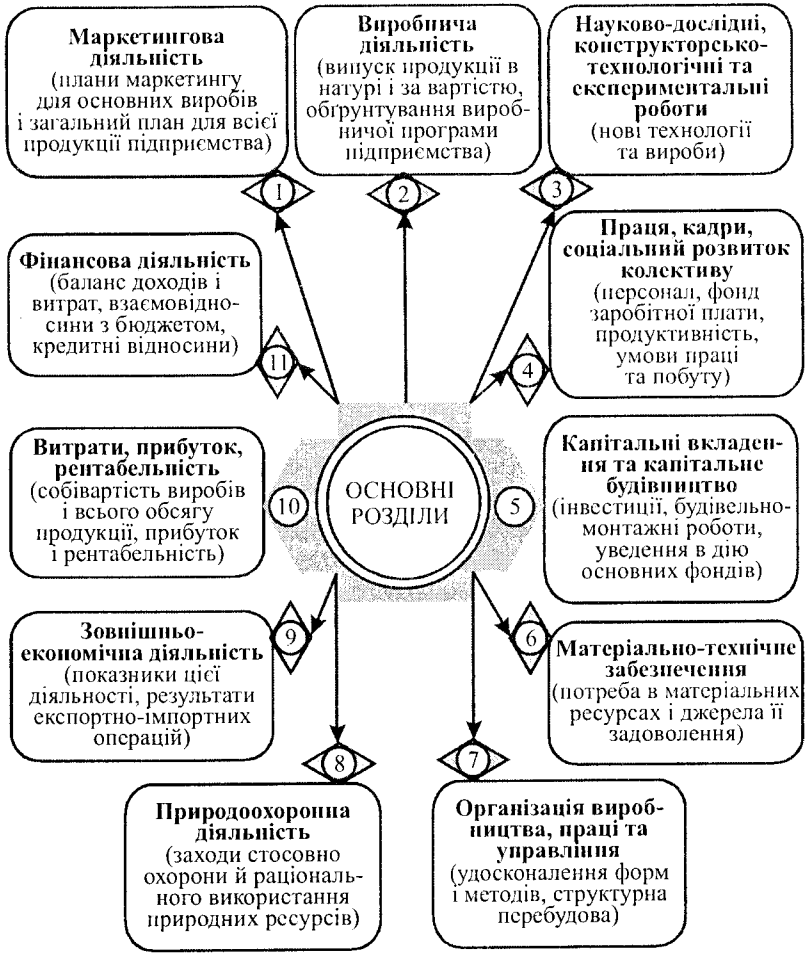


Рис. 13.5. Типова структура тактичних планів підприємства.

Змістова характеристика тактичних планів передбачає також виокремлювання за певними ознаками показників, що за ними встановлюються планові завдання, визначається ступінь їхнього виконання, оцінюється діяльність підприємства взагалі.

За економічним змістом показники поділяють на *натуральні* та *вартісні*. Натуральні показники необхідні для матеріально-речового виразу та обґрунтування плану: кількість продукції, що виробляється, необхідні матеріали, устаткування та ін. Вартісні показники використовуються для характеристики загальних обсягів виробництва, темпів його розвитку, розмірів витрат, доходів тощо. Між натуральними та вартісними показниками існує тісний зв'язок та взаємозалежність. Вартісні показники розраховуються на підставі натуральних, але водночас, виходячи з узагальненої вартісної оцінки витрат та результатів, стимулюють раціональне використання ресурсів, зростання ефективності виробництва.

За економічним призначенням показники поділяють на *кількісні* та *якісні*. Перші характеризують абсолютні обсяги виробництва та ресурсів, що споживаються: обсяг продукції, матеріалів, виробничі фонди, кількість працівників тощо. Другі показують ефективність використання виробничих ресурсів і всього процесу виробництва: продуктивність праці, матеріаломісткість продукції, фондовіддача, собівартість продукції тощо.

Розрізняють також *абсолютні й відносні показники*. Перші характеризують те чи те явище абсолютно, без порівнювання з іншими показниками. Зробити таке порівняння дають змогу відносні показники. Наприклад, кількість працівників, як абсолютний показник дає інформацію про ступінь використання фактора живої праці, але якщо цей показник співвіднести з обсягом виробництва чи порівняти обсяг виробництва з кількістю працівників, то матимемо відносний показник трудомісткості одиниці продукції (продуктивності праці одного працівника).

Система оперативного планування

Оперативне планування є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планування діяльності підприємства, а з іншого — засобом виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основним важелем поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів — окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць — на короткі проміжки часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва.

Оперативне планування поєднує два напрямки роботи. Перший напрямок, у рамках якого розробляються оперативні плани та гра-

фіки виготовлення й випуску продукції, називається *календарним плануванням*.

Другий напрямок включає роботи, що необхідні для безперервного оперативного обліку, контролю та регулювання виконання оперативних планів і ходу виробництва. Цей напрямок дістав назву *диспетчеризації*.

У процесі оперативного планування треба розв'язувати такі головні завдання:

- забезпечення виконання плану виробничої діяльності (випуск планової продукції в заплановані строки) за ритмічної роботи всіх підрозділів підприємства;
- установлення оптимального режиму роботи підприємства, що сприятиме найбільш ефективному й повному використанню устаткування та робочої сили;
- максимальне скорочення тривалості виробничого циклу та обсягів незавершеного виробництва.

Оперативне планування здійснюється в масштабі всього підприємства як цехове (міжцехове), а для окремих цехів — у розрізі дільниць і робочих місць (внутрішньоцехове).

Міжцехове оперативне планування має на меті забезпечити скоординовану діяльність і необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства згідно з послідовністю технологічних процесів (заготівельних, обробних, складальних) та з урахуванням цехових функцій — основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні. Але головним завданням міжцехового оперативного планування має бути погодження номенклатури заготовок, деталей, вузлів та строків їхнього пересування між цехами (виробництвами).

Внутрішньоцехове оперативне планування включає розробку календарних планів виробництва для дільниць та контроль їхнього виконання, розподіл робіт за дільницями, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

У практиці господарювання розрізняють три основні системи оперативного планування: подетальну, комплектну та на замовлення. Вибір системи оперативно-виробничого планування залежить від типу виробництва, складу й особливостей продукції тощо. Перевагу віддають тій системі, яка дає змогу найбільш ефективно вирішувати завдання оперативного планування.

- *Подетальна система* за планово-облікову одиницю бере деталь певного найменування. Залежно від особливостей інших елементів та організації самого процесу оперативного регулювання найпоширенішими різновидами подетальної системи є:

складська система, коли рівень завантаження та рівномірність випуску продукції визначаються через наявність складських запасів певних розмірів. Ця система корисна за великої кількості застосовуваних для виготовлення продукції стандартних (уніфікованих) вузлів та деталей;

система планування за нормами технологічних запасів, яка передбачає встановлення постійної насиченості всіх стадій виробничого процесу необхідними запасами напівфабрикатів (деталей, вузлів) і суворе дотримання розрахункового рівня цих запасів для кожного цеху. Ця система застосовується за серійного та великосерійного виробництва;

система планування за строками подачі, в основу якої покладаються встановлені строки запуску та випуску партій деталей з урахуванням технологічних запасів і строків міжцехових подач. За умов серійного та великосерійного виробництва строки можна переглядати щоразу за розробки оперативних планів. У масовому виробництві встановлюються стандартні строки;

система планування за тактом потоку базується на синхронізації діяльності всіх виробничих підрозділів і встановленні єдиного такту випуску готової продукції. Така система застосовується в масовому виробництві з широким використанням поточних методів організації виробничих процесів.

- *Комплектна система* відрізняється від інших тим, що в ній за планово-облікову одиницю беруть об'єднаний за певними ознаками комплект деталей (вузлів). Найбільш поширеними її підсистемами є комплектно-вузлова, комплектно-групова, машинокомплектна.

Комплектно-вузлова підсистема за планово-облікову одиницю бере вузловий комплект, до якого входять деталі одного складального вузла. Ця система характерна для виробництва складної продукції з тривалим виробничим циклом.

Комплектно-групова підсистема може застосовуватись тоді, коли виготовляються деталі (вузли), що обробляються за такою самою технологією, мають таку саму періодичність запуску-випуску та ті самі строки подачі на наступну стадію.

Машинокомплектна підсистема — є найпростішою, тому що її планово-обліковою одиницею є машинокомплект, тобто повний комплект деталей, що їх виробляє той або той цех для певного виробу (машини). Ця система може застосовуватись у виробництві нескладних виробів, із невеликою кількістю деталей.

- *Система оперативного планування на замовлення* характеризується встановленням конкретних строків запуску-випуску виробів за кожним замовленням. Замовлення і є планово-обліковою одиницею для підприємства в цілому.

Для окремих цехів такими є комплекти деталей, вузлів для певних замовлень. Застосовується ця система в одиничному та дрібносерійному виробництвах, де практикуються дрібні й різноманітні замовлення. Її особливість полягає в тім, що охоплюється весь процес виконання замовлення: від підготовки виробництва до випуску готового виробу.

Розробку та реалізацію оперативного плану здійснює **диспетчерська служба (виробничо-диспетчерський відділ)** підприємства. На неї (нього) покладено завдання: забезпечити виконання графіків виробництва в усіх підрозділах; контролювати ритмічне й достатнє завантаження всіх робочих місць; запобігати простоям або принаймі своєчасно їх виявляти та швидко усувати; використовувати технологічні та страхові запаси в разі виникнення перебоїв у виробництві.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Основні принципи і методи державного регулювання економічного розвитку України.
2. Індикативне макроекономічне планування в системі господарювання.
3. Бюджетне планування економічного та соціального розвитку країни.
4. Кредитна система, її функції та вплив на розвиток народного господарства країни.
5. Принципи побудови та способи вдосконалення податкової системи держави.
6. Методологія і технологія планування діяльності підприємства за умов ринкової економіки.
7. Система планів діяльності підприємства за сучасних умов господарювання.
8. Характеристика, особливості та взаємозв'язок методів планування на підприємстві.
9. Об'єктивна необхідність і проблеми стратегічного планування на підприємствах різних форм власності.
10. Взаємозв'язок і взаємодія стратегічного і тактичного планування на підприємстві.
11. Зміст, показники та процедура розробки середньо- і короткострокових планів діяльності підприємства.
12. Системи календарно-оперативного планування діяльності підприємства і проблеми вдосконалення цих систем.

Частина 4

РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА

Розділ 14
Виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції

Розділ 15
Продуктивність, мотивація та оплата праці

Розділ 16
Витрати й ціни на продукцію (послуги)

Розділ 17
Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності

Розділ 14 ВИРОБНИЦТВО, ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

Ключові терміни і поняття:
- *продукція (робота, послуги);*
- *номенклатура продукції (послуг);*
- *асортимент продукції;* • *валова продукція;*
- *товарна продукція;* • *чиста продукція;*
- *маркетинг;* • *виробнича програма;*
- *матеріально-технічне забезпечення;*
- *якість продукції (послуг);* • *конкурентоспроможність продукції (послуг);* • *стандартизація продукції (послуг);*
- *сертифікація продукції (послуг);*
- *внутрішньовиробничий технічний контроль якості.*

14.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)

Поняття та класифікація продукції

У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Отже, останні є продуктами праці, тобто споживною вартістю, речовиною природи, пристосованою людиною за допомогою знарядь праці до своїх потреб. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, виробу). Продукція, що виготовляється, протягом певного часу перебуває на різних стадіях технологічного процесу і з огляду на це називається незавершеним виробництвом, напівфабрикатом чи готовим для споживання продуктом (виробом).

Ясна річ, що в промисловому виробництві результатом (продуктом) праці є продукція, на підприємствах транспорту — відповідний обсяг виконаної роботи (перевезених вантажів або пасажирів на ту чи ту відстань), а в установах зв'язку та банках — надані юридичним і фізичним особам послуги. Іноді продукт праці є водночас і виробленою продукцією, і виконаною роботою, і наданою послугою (наприклад, полагоджені годинник, телевізор, холодильник, взуття тощо).

Загальновідомо, що більшість продуктів праці є придатною для різних сфер і способів використання в народному господарстві. Збіжжя, наприклад, може бути сировиною для виробництва борошна, виготовлення пива чи горілки, може використовуватись як корм для худоби чи посівний матеріал. Продукт праці, що існує в готовій для споживання формі, може стати сировиною для виробництва іншого продукту (наприклад, виноград — для виготовлення виноградного соку, вина). Чи стане конкретна споживна вартість засобом виробництва або кінцевим предметом споживання, цілком залежить від її функції та місця в процесі праці. Предмети праці, що підлягають обробці в процесі виробництва і змінюють свою форму, перетворюються на продукти праці, котрі розподіляються на засоби виробництва та предмети споживання; стосовно суспільного виробництва в цілому вони називаються продукцією відповідно I та II підрозділів, а у промисловості — продукцією груп «А» і «Б».

Засоби виробництва, у свою чергу, поділяються на засоби праці та предмети праці, а предмети споживання — на продовольчі і не-

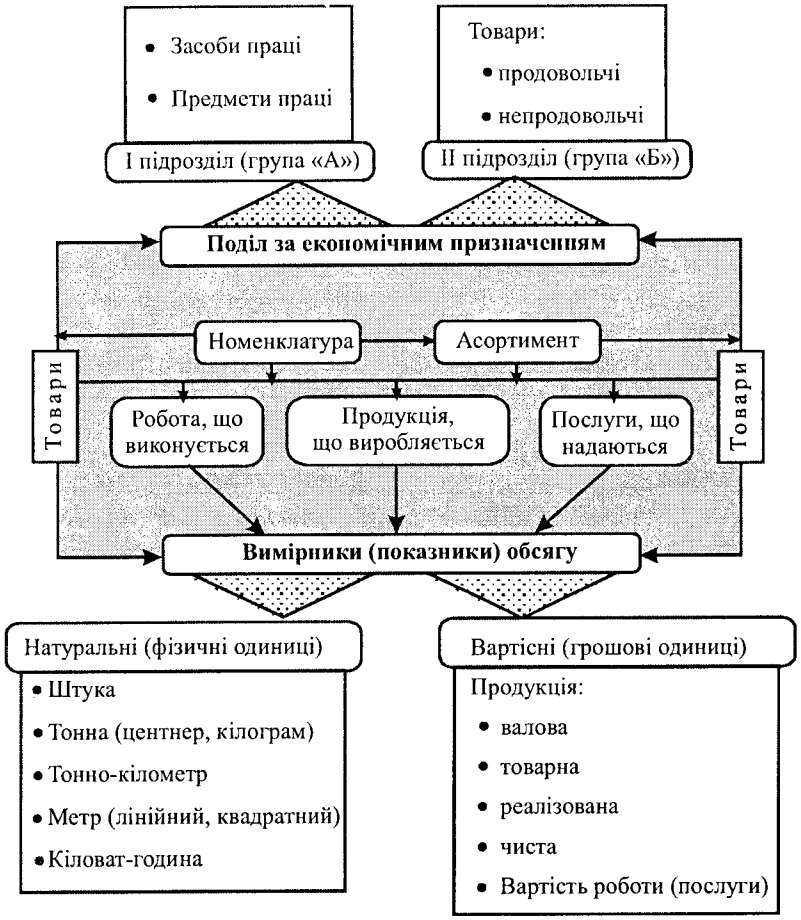


Рис. 14.1. Загальна характеристика продукції (роботи, послуг).

продовольчі товари. Такий поділ продукції класифікує її за ознакою економічного призначення. Зрештою для загальної характеристики продукції (роботи, послуг) практичне значення має застосування системи вимірників її (їхнього) обсягу (рис. 14.1).

Вимірники обсягу продукції

За умов товарного виробництва та ринкової економіки виготовлена продукція, виконана робота або надана послуга є товаром, котрий має не лише споживну вартість, а й вартість (мінову вартість). Для постійного й повного задоволення потреб ринку планування та облік товарів, що їх виготовляють на продаж, здійснюється в натуральних (фізичних) і вартісних (грошових) вимірниках. Важливо зважити на те, що міру задоволення потреб ринку можна охарактеризувати, виходячи насамперед із показників обсягу товарів певної номенклатури та асортименту в натуральному вигляді. *Номенклатура* продукції — це перелік найменувань виробів, завдання з випуску яких передбачено планом виробництва продукції. *Асортимент* — це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо). Номенклатура і товарний асортимент включають стару продукцію, попит на яку зберігається, а також нову продукцію, дослідні зразки принципово нових виробів.

Вимірниками обсягу продукції в натуральному виразі є конкретні *фізичні одиниці* — штуки, тонни, метри тощо. У практиці планування та обліку обсягу продукції іноді використовують *умовно-натуральні* (наприклад, умовні банки консервів, умовні листи шиферу, штуки цегли) і *подвійні натуральні* показники (наприклад, виробництво сталевих труб може вимірюватися тоннами та метрами, тканин — погонними і квадратними метрами).

Обсяг продукції у вартісному виразі на більшості підприємств різних галузей виробничої сфери визначається показниками товарної, валової, чистої продукції. *Товарна продукція* є практично скрізь застосовуваним вартісним показником, що дає змогу підсумовувати виготовлення різних видів продукції і завдяки цьому визначати загальний обсяг виробництва на тому чи тому підприємстві, а також обчислювати низку макроекономічних та узагальнюючих похідних показників розвитку народного господарства. Це, власне, загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру, призначених на продаж або для реалізації різним споживачам. Показник *валової продукції*, окрім елементів, які входять до складу товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини й матеріалів замовника та деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства. Причому динаміка залишків незавершеного виробництва враховується лише на тих підприємствах машинобудування та металообробки, де тривалість виробничого циклу для переважної більшості видів продукції перевищує два місяці. Слід також знати, що обсяг товарної і валової продукції виробничого об'єднання, у складі якого підприємства або інші виробничі ланки перебувають на самостійному балансі, визначається підсумовуванням відповідних показників цих підприємств (ланок).

З метою більш повної характеристики динаміки виробництва продукції та показників його ефективності (передовсім продуктивності праці) за складання виробничої програми підприємства роблять також розрахунки *чистої продукції*. За вихідну базу для її обчислення беруть обсяг товарної продукції, з вартості якої виключають матеріальні витрати й суму амортизаційних відрахувань, тобто вартість так званої уречевленої праці, елімінуючи вплив останньої на величину загальної вартості продукції, що її виробляє підприємство. За економічним змістом показник чистої продукції відбиває наново створену на підприємстві вартість і завдяки цьому характеризує результати використання саме власного трудового потенціалу. Відтак показник чистої продукції доцільно застосовувати для об'єктивної оцінки рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Проте міру задоволення ринкового попиту на ту чи ту продукцію відбиває не обсяг її виробництва в натуральному й вартісному виразі, а обсяг фактично реалізованих (проданих) виробів. З огляду на цю важливу обставину варто визначити й контролювати також планові (очікувані) та фактичні обсяги реалізованої продукції. Плановий (очікуваний) показник *реалізованої продукції* визначають виходячи з передбаченого виробничою програмою підприємства на відповідний рік обсягу товарної продукції, з урахуванням зміни залишків, нереалізованих на початок і кінець розрахункового періоду, а фактичний — після оплати споживачем (замовником) вартості продукції та надходження відповідних грошових сум на банківський рахунок постачальника.

14.2. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ І ФОРМУВАННЯ ПРОГРАМИ ВИПУСКУ ПРОДУКЦІЇ (НАДАННЯ ПОСЛУГ)

Функції, принципи і концепції маркетингу

Маркетинг — це виробничо-комерційна діяльність підприємства, спрямована на виявлення та задоволення потреб у його продукції (послугах) через продаж її на ринку з метою одержання прибутку. Маркетинг як різновид діяльності необхідної за умов ринкової економіки, виконує такі функції:

— вивчення ринку, його структуризація (сегментування), аналіз і прогнозування попиту;

— вибір сегментів ринку, прийнятних для підприємства;
— визначення номенклатури та асортименту продукції для ринку;
— розробка стратегії виходу на ринок і реакції на дії конкурентів;
— реклама, збут та його стимулювання;
— політика ціноутворення.

Об'єктом маркетингу є комплекс «потреби — товар — ціна — реклама — збут». Центральне місце в цьому комплексі належить товару, тобто всьому такому, що продається з метою задоволення певних потреб (продукція, послуги, ресурси, ідеї тощо).

У широкому розумінні маркетинг — це не просто різновид діяльності, а ринкова концепція управління виробництвом, коли принципова ідея — задоволення потреб через ринок — стає засадною для всіх підрозділів підприємства (проектно-конструкторських, технолого-виробничих, фінансово-комерційних). Це означає, що маркетинг інтегрує всі фази підприємницької діяльності й підпорядковує їх інтересам підприємства на ринку.

Маркетинг цілком узалежнює виробництво продукції від попиту на неї (від можливості її продати). За умов науково-технічного прогресу й конкурентної боротьби для виживання та успішної роботи кожне підприємство мусить мати розвинуту систему маркетингу, відповідну стратегію й тактику вирішення маркетингових завдань.

Маркетинг підприємства ґрунтується на таких *принципах*:
— орієнтація всіх сфер діяльності підприємства на задоволення потреб покупців із метою продажу продукції й одержання прибутку;
— цілеспрямований та активний вплив на попит, його розвиток;
— гнучке реагування виробництва на зміну потреб і попиту покупців, оперативне пристосування до цих змін;
— використання ціноутворення як механізму реагування і впливу на кон'юнктуру ринку;
— вибір ефективних форм і методів доставки, реклами та продажу продукції;
— підтримування творчої атмосфери серед працівників, причетних до маркетингової діяльності, заохочення їхньої активності (ініціативи) щодо прийняття маркетингових рішень.

У своєму розвитку маркетинг зазнав помітної еволюції, етапи якої можна охарактеризувати через зміну його концепцій. *Концепція маркетингу* — це загальний підхід підприємства до досягнення своєї мети на ринку. Відомі п'ять концепцій маркетингу: виробнича, продуктова, комерційна, індивідуального маркетингу, соціального маркетингу.

Виробнича концепція передбачає спрямування головних зусиль підприємства на вдосконалення виробництва й мобілізацію внутрішніх резервів із метою розширення обсягу виготовлення продукції та зниження її собівартості. Вона є типовою за умов незадоволеного попиту, що відповідає передусім низькому рівню

розвитку ринкових відносин. Застосовується також тоді, коли собівартість продукції висока і є резерви її зниження.

Продуктова концепція характеризується тим, що основну увагу вона приділяє поліпшенню споживчих параметрів виробів, їхніх конструктивних, експлуатаційних показників, підвищенню якості, а завдяки цьому забезпеченню належного збуту продукції. Ця концепція відповідає потребам конкурентної боротьби, коли є можливість підвищувати конкурентоспроможність виробів через їхнє вдосконалення за умов достатньо стабільного попиту.

Комерційна концепція полягає в тім, що для забезпечення належного збуту активізується передовсім робота комерційних служб: працівників реклами, агентів зі збуту, продавців тощо. Різні форми психологічного впливу на покупця є найбільш ефективними тоді, коли він погано обізнаний з пропонованою продукцією та її споживчими якостями.

Концепція індивідуального маркетингу орієнтує підприємство на виявлення індивідуальних потреб покупців і спрямовує зусилля на те, щоб задовольнити ці потреби ліпше, ніж конкуренти.

Концепція соціального маркетингу не обмежується виявленням і задоволенням індивідуальних потреб як умови ефективної діяльності підприємства, а бере до уваги суспільні потреби та інтереси передусім перспективного характеру: охорону навколишнього середовища, природних ресурсів, здоров'я людей, національної безпеки тощо.

Зрозуміло, що підприємство, яке мусить постійно адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, не реалізує тільки якусь одну концепцію. Концепції маркетингу поєднуються й використовуються комплексно, залежно від конкретних умов.

Стратегія і тактика маркетингу

Для досягнення своєї мети на ринку підприємство розробляє стратегію і тактику маркетингу. *Стратегія маркетингу* включає такі основні рішення та обґрунтування: ринок, на якому виступає підприємство; особливості (стратегія) поведінки на ньому; склад і обсяг продукції, яка пропонуватиметься на ринку, розробка нової продукції, форми й методи реклами, доставки і збуту продукції, ціни на продукцію. Реалізація маркетингової стратегії здійснюється прийняттям конкретних оперативних рішень з різних питань, які можна назвати *тактикою маркетингу*.

Стратегія і тактика маркетингу ґрунтуються на вивченні ринку, його постійному аналізі та структуризації. Ринок з позиції маркетингової діяльності розглядається як сукупність реальних і потенційних покупців товарів. Головним показником ринку для продавця є *попит на його продукцію*, тобто потреба в ній, забезпечена реальною купівельною спроможністю покупця. У процесі аналізу попит поділяється на відповідні рівні: необмежений (попит істот-

но перевищує пропонування), задовільний (відповідає можливостям підприємства, є досить стабільним), обмежений (нижчий за оптимальні можливості підприємства), нерегулярний (коливається в часі під впливом певних факторів), брак попиту.

Попит на продукцію — величина змінна, тому, вивчаючи його, важливо виявити фактори, від яких він залежить. Передовсім аналізують конкурентоспроможність продукції, тобто вивчають відносну характеристику споживчих якостей власної продукції, порівнюючи її з аналогічними виробами конкурентів.

Вивчення ринку не обмежується аналізом попиту й конкурентоспроможності продукції. З'ясовуються також інші його характеристики: географія ринку та його сегменти, що в них діє підприємство; місткість ринку і можлива частка підприємства на ньому за сприятливих й несприятливих умов; основні конкуренти, особливості їхньої продукції та стратегії маркетингу; прогнозна оцінка кон'юнктури ринку на найближчий рік і перспективу (2—5 років): можливі зміни місткості ринку, динаміки попиту, гостроти конкуренції, цінової політики тощо.

Ринок як сукупність покупців можна структуризувати, тобто розподілити за певними ознаками на групи покупців — сегменти. Той чи той *сегмент ринку* складається з покупців, які мають близькі мотиви для купівлі даного товару та приблизно однаково реагують на маркетингові дії підприємства (варіант продукції, рекламу, ціну тощо). Сегментація уможливлює вибір привабливих для підприємства сфер ринку (цільових сегментів) концентрацію на них головної уваги.

На підставі аналізу сукупності покупців вибирають критерії сегментації, які є різними для ринку товарів народного споживання і ринку товарів виробничого призначення. Для предметів народного споживання такі критерії встановлюються за результатами мотиваційного аналізу покупців. До них належать: географічні (ринок розмежовується територіально), демографічні (стать, вік, рівень доходу, освіта людей тощо), соціальні (суспільні групи, партії), психологічні (тип особистості, характер поведінки, спосіб життя тощо). Критерії сегментації ринку товарів виробничого призначення вибираються в процесі профільного аналізу підприємств та організацій. Ними можуть бути: географічні, галузеві, «потужність» споживача (великі, середні, малі підприємства), стабільність клієнтури (постійні, періодичні, епізодичні споживачі) та ін.

Сегментація дає змогу вибрати стратегію охоплення ринку. До таких стратегій належать: недиференційований, диференційований і концентрований маркетинг.

Недиференційований (масовий) маркетинг полягає в тім, що підприємство не виділяє конкретних сегментів ринку як цільових, а орієнтується на ринок у цілому, на широке коло покупців. Ця стратегія характерна для підприємств, що виробляють однорідну продукцію у великих обсягах для широкого ринку (сталь, вугілля, бензин, продукти тощо). Стратегія недиференційованого маркетингу економічна, бо потребує відносно невеликих витрат на вивчення ринку, рекламу, канали збуту внаслідок масового стандартизованого виробництва. Проте за умов конкурентної боротьби вона не завжди буває ефективною.

Диференційований (сегментний) маркетинг відрізняється тим, що підприємство виступає одночасно на кількох сегментах ринку і для кожного з них розробляє специфічний комплекс маркетингу (наприклад, пошиття чоловічого, жіночого чи дитячого одягу). Стратегія диференційованого маркетингу більшою мірою відповідає умовам конкурентної боротьби, бо орієнтується на специфічні потреби окремих груп споживачів. Але ця стратегія потребує більших маркетингових витрат і добре організованої служби маркетингу.

Концентрований маркетинг має ту особливість, що підприємство концентрує свої зусилля на одному сегменті ринку, максимально враховуючи його особливості. Спеціалізація виробництва, розподілу й рекламування товарів забезпечує зниження витрат, якщо обсяг продажу достатній. Проте стратегію концентрованого маркетингу зв'язано з підвищеним ризиком. За несприятливої кон'юнктури на вибраному сегменті ринку підприємство може опинитися в складному фінансовому стані. Присутність підприємства на кількох сегментах зменшує ризик. Концентрований маркетинг є більш прийнятним для підприємств з обмеженими ресурсами та однорідним виробництвом, тобто для підприємств сфери малого бізнесу.

З вибором варіанта охоплення ринку тісно зв'язано стратегію виходу на нього. Можливими стратегіями для виходу на ринок є такі: а) закріплення на ринку; б) розширення меж ринку; в) удосконалення продукції; г) диверсифікація.

Стратегія закріплення на ринку полягає в тім, що основним завданням підприємства стає стабілізація та збільшення продажу продукції на раніше освоєному ринку. Змін у продукцію не вносять, вона орієнтується на ту саму групу покупців (сегмент). Розв'язання завдань цієї стратегії можна досягти різними способами залежно від особливостей продукції й ситуації на ринку: інтенсифікацією реклами, розширенням мережі збуту, зниженням цін тощо. Цей варіант стратегії найпростіший і найекономніший. Проте успішним він буває передусім за умов низького насичення ринку товаром і невисокої конкуренції або браку такої взагалі. Важливе значення при цьому має етап життєвого циклу виробу. Стратегія є прийнятною для раннього і середнього етапів життєвого циклу продукції, але безперспективною для кінцевого стапу, коли продукція стає застарілою.

Стратегія розширення меж ринку передбачає вихід зі старою продукцією на нові сегменти ринку, тобто туди, де її раніше не

продавали. Ця стратегія потребує додаткових витрат на вивчення нових ринків, рекламування, організацію доставки та продажу там продукції. Це має окупатися прибутком від додаткового продажу. Її застосовувати доцільно тоді, коли існуючий ринок насичено товаром, а резерви виробничої потужності та конкурентоспроможність продукції дають змогу збільшити обсяг її виробництва і продажу.

Стратегія вдосконалення продукції орієнтує підприємство на її модифікацію або заміну новою на вже освоєному ринку. Така продукція призначається для тієї самої групи покупців, але більше відповідає їхнім потребам за складом, конструкцією чи формою, є досконалішою й відповідно більш конкурентоспроможною. Цю стратегію застосовують тоді, коли продукція, яку виготовляє підприємство, застаріла, попит на неї падає, відбувається енергійне витискування її аналогічною продукцією конкурентів. Стратегія потребує значних витрат на розробку та освоєння виробництва нової продукції, її рекламування. Позитивним у ній є орієнтація на перспективу й діяльність на добре вивченому ринку.

Стратегія диверсифікації означає, що підприємство розширює номенклатуру своєї продукції і виступає з новими товарами на нових ринках, освоює суміжні галузі виробництва. Диверсифікація може мати різні форми. Широко застосовується така її форма, як освоєння нової продукції, яка за технологією виробництва, експлуатаційним призначенням чи обслуговуванням є дуже близькою до продукції, що вже виготовляється. Іноді диверсифікація набирає конгломеративної форми, коли освоюються нові вироби й галузі діяльності, які не мають зв'язку з діючим виробництвом. Така диверсифікація є організаційно складнішою. Диверсифікація як стратегія виходу на ринок потребує великих витрат і має бути ретельно обґрунтованою. Вона під силу фінансово міцним підприємствам і застосовується передусім тоді, коли діяльність у межах однієї галузі виробництва починає обмежувати зростання обсягу продажу й розвиток підприємства. Диверсифікація є також засобом підвищення стійкості підприємства на ринку та зниження ризику банкрутства.

Особливості визначення суспільного попиту на окремі види продукції

Організації виготовлення конкретних видів продукції (надання виробничих і побутових послуг) має передувати ретельне визначення попиту на зовнішньому та внутрішньому ринках товарів і послуг. Найліпше це можна зробити через маркетинг, систематичне проведення маркетингових досліджень. На підприємствах, що дотримуються стратегії і тактики маркетингу, застосовують такий засадний принцип виробничо-господарської діяльності: спочатку дізнатися, який товар, з якими споживчими властивостями, за якими цінами, в якій кількості та де саме хоче придбати потенційний покупець, і лише потім планувати та організовувати його виробництво.

Суспільний попит на певний вид продукції складається з різноманітних потреб як внутрішнього (відповідної країни), так і зовнішнього (світового) ринку товарів. Внутрішні потреби країни в продукції охоплюють необхідні її обсяги для виробничого та особистого поточного споживання, нагромадження, поповнення державного резерву, включаючи забезпечення оборони, космічних досліджень тощо. За умови виходу підприємства на світовий ринок і конкурентоспроможності на ньому пропонованих товарів визначають необхідні обсяги експорту.

В Україні загальна величина суспільного попиту на відповідні види товарів має визначатись за безпосередньою участю Міністерства економіки України та інших державних управлінських структур економічного профілю. Це зумовлено низкою об'єктивних чинників господарювання за умов ринкової економіки. По-перше, самі підприємства не завжди можуть визначити справжні масштаби ринкового попиту. По-друге, існує система державного замовлення на виробництво певного обсягу продукції найважливіших її видів на конкурсних засадах. По-третє, необхідно постійно підтримувати узгодженість найбільш важливих макроекономічних пропорцій у розвитку народного господарства країни.

За таких обставин держава бере участь у складних процесах вивчення ринку й визначення суспільного попиту на відповідні товари, здійснюючи узагальнені розрахунки народногосподарської потреби в окремих видах продукції виробничого й споживчого призначення. При цьому враховуються особливості обчислення загальної потреби в засобах виробництва та предметах споживання.

Загальну потребу в засобах праці визначають диференційовано (за конкретними видами) виходячи з потреб поповнення й оновлення діючого парку устаткування (відповідно до передбачуваного зростання обсягу виробництва в різних галузях народного господарства), забезпечення реконструйованих і нових підприємств, регулювання державних резервів, експорту. Відповідні розрахунки здійснюються з використанням узагальнених даних про виконувані за допомогою засобів праці обсяги робіт, а також на підставі норм продуктивності машин та устаткування.

Розрахунки потреби в матеріальних ресурсах (щодо окремих видів предметів праці) проводять за основними напрямками їхнього використання: виробничі й ремонтно-експлуатаційні потреби, науково-дослідні роботи, капітальне будівництво, побутове обслуговування населення. Обсяг матеріальних ресурсів на виробничі потреби обчислюють за даними про масштаби виробництва продукції (послуг) на підставі прогресивних норм питомих витрат сировини, матеріалів, палива тощо. За розрахунків необхідного обсягу матеріальних ресурсів для ремонтно-експлуатаційних потреб і капітального будівництва використовують узагальнені нор-

ми витрати на мільйон грошових одиниць вартості основних виробничих фондів (будівельно-монтажних робіт).

Необхідні обсяги виробництва предметів споживання визначають з урахуванням обсягу та структури попиту на них окремо для продовольчих і промислових товарів. При цьому можуть бути враховані очікувані обсяги сільськогосподарської сировини та існуючі норми споживання цих товарів відповідними групами населення.

За визначення загальних обсягів виробництва тих чи тих видів продукції вітчизняними підприємствами суспільний попит на них обов'язково коригують з урахуванням передбачуваного імпорту товарів, що їх буде завезено за міжнародними контрактами, договорами, угодами тощо.

Складання виробничої програми підприємства

Найважливішим розділом плану господарської діяльності та розвитку будь-якого підприємства є його *виробнича програма (план виробництва продукції)*, тобто конкретна сукупність завдань щодо обсягу виробництва продукції визначеної номенклатури та асортименту, а також належної якості, на певний календарний період

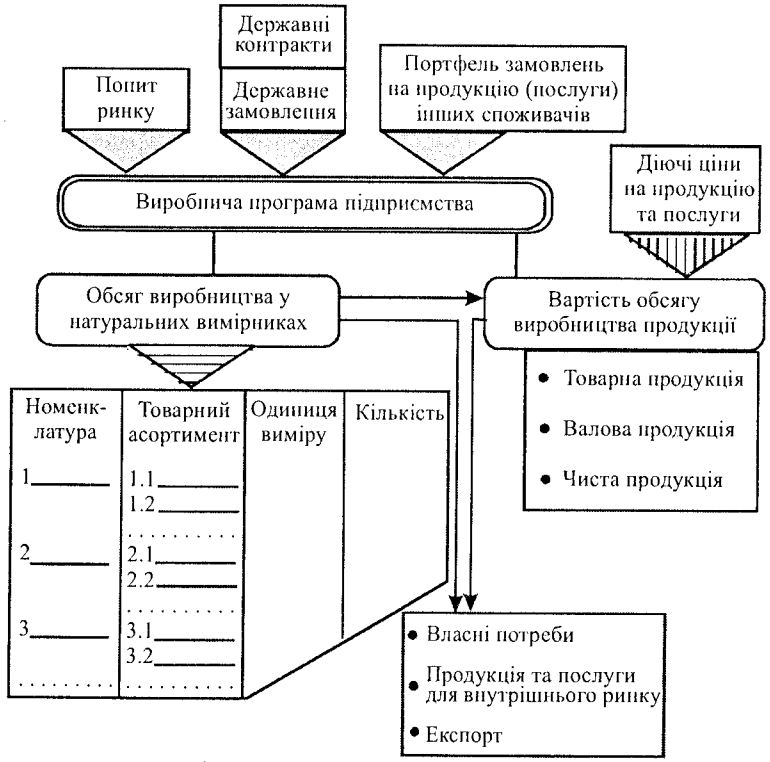


Рис. 14.2. Схема формування виробничої програми підприємства.

(місяць, квартал, рік, кілька років). Оскільки продукція завжди відтворюється в натуральній і вартісній формах, то виробнича програма підприємства має дві складові: перша — обсяг виробництва в натуральних вимірниках; друга — вартість обсягу виробництва продукції. З урахуванням цього здійснюються розробка і формування виробничої програми (рис. 14.2).

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, використовуючи: вихідні дані про виявлений у процесі вивчення ринку попит; портфель замовлень на продукцію та послуги інших споживачів, що відображає його постійні прямі господарські зв'язки; державні контракти (державне замовлення), які передбачають не лише конкретну їхню величину, а й гарантоване державою забезпечення оплати поставок і необхідних бюджетних асигнувань. Окрім видачі підприємству обґрунтованих державних контрактів (державного замовлення) на виготовлення і продаж суспільно важливих видів продукції, будь-яке інше пряме втручання держави в процеси господарювання, що базуються на ринкових відносинах, є недопустимим.

Ресурсне обґрунтування виробничої програми

Запроектовану й відображену в плані підприємства виробничу програму треба економічно обґрунтувати, тобто узгодити з необхідними виробничими потужностями цього підприємства, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами. Виявлення реальної можливості виконання плану виробництва продукції полягає передовсім у визначенні максимального обсягу випуску виробів, що його може забезпечити наявна виробнича потужність підприємства, та обчисленні необхідного її нарощування протягом періоду, на який було складено виробничу програму.

За вихідні дані для цього беруть середньорічну виробничу потужність підприємства та коефіцієнт її використання.

Наведемо приклад розрахунку можливого обсягу виробництва продукції за наявною потужністю підприємства (дані умовні):

1. Потужність на початок року	45 000
2. Приріст потужності за рахунок організаційно-технічних заходів	3 600
3. Вибуття потужності	1 200
4. Середньорічна потужність [п.1 + (п.2 – п.3) × 0,45]	46 080
5. Коефіцієнт використання потужності	0,94
6. Обсяг виробництва продукції (п.4 × п.5)	43 315

Збільшення потужності за рахунок використання внутрішньовиробничих резервів (здійснення певних організаційно-технічних заходів) не завжди може забезпечити випуск запланованого обсягу продукції. Цим зумовлюється потреба визначати необхідність уве-

дення в дію нових (додаткових) потужностей за рахунок технічного переозброєння, реконструкції або розширення підприємства. Розрахунки проводять у певній послідовності.

• визначають обсяг продукції, що не може бути отриманий з наявної потужності і для виробництва якого необхідно вводити в дію нові (додаткові) потужності;

• установлюють для кожного року коефіцієнт освоєння нових виробничих потужностей $k_{ос}$ з урахуванням існуючих нормативних строків;

• розраховують середньорічну величину нових (додаткових) потужностей $N_{сер}$, користуючись формулою

$$N_{сер} = (В_н - В_п)/k_{ос}, \qquad (14.1)$$

де $В_н$ — обсяг продукції, для забезпечення випуску котрої необхідне введення в дію нових виробничих потужностей; $В_п$ — обсяг продукції, виробленої в поточному році з додаткових потужностей, що були введені в дію в попередні роки; при цьому $В_п$ для першого року розрахункового періоду дорівнює нулю, другого — $N_1 k_{ос}$, третього — $N_1 + N_2 k_{ос}$ тощо;

• обчислюють повний обсяг виробничих потужностей N_i, що вводитимуться у дію в i-му році розрахункового періоду, за формулою

Таблиця 14.1

РОЗРАХУНОК НЕОБХІДНОГО ВВЕДЕННЯ В ДІЮ ДОДАТКОВИХ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ (ДАНІ УМОВНІ)

Показники	Роки розрахункового періоду		
	перший	другий	третій
1. Загальний план випуску продукції	46000	54700	65377
2. Випуск продукції з діючих потужностей	43090	43852	44800
3. Обсяг продукції $В_н$, для виробництва якої потрібне введення в дію нових потужностей (р.1 – р.2)	2910	10848	20577
4. Обсяг продукції $В_н$, котра виготовляється в поточному році з потужностей, що їх уведено в дію в попередні роки	—	7852	17322
5. Середньорічна величина нових (додаткових) потужностей [(р.3 – р.4)/$k_{ос}$]	4157	4280	4650
6. Повний обсяг нових потужностей N_i, що вводитимуться в дію в i-му році розрахункового періоду (р.5 : 0,45)	9238	9511	10333

$$N_i = N_{сер_i}/0{,}45, \qquad (14.2)$$

де $N_{сер_i}$ — величина середньорічного введення в дію потужностей в i-му році розрахункового періоду; 0,45 — коефіцієнт для перерахунку абсолютного введення в дію потужностей у середню величину.

Умовний приклад розрахунку необхідного введення в дію нових виробничих потужностей для забезпечення випуску запланованого обсягу продукції подано в табл. 14.1. За цим розрахунком коефіцієнти освоєння потужностей $k_{ос}$ дорівнюють: для першого року розрахункового періоду — 0,7; другого — 0,85; третього — 1,0.

Економічне обґрунтування виробничої програми підприємства з огляду на її забезпечення необхідними трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами в цілому зводиться до визначення загальної потреби в них та ефективного їхнього використання*.

14.3. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИРОБНИЦТВА

Форми і системи матеріально-технічного забезпечення

У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси (сировину, матеріали, паливо, енергію, комплектуючі вироби тощо). Вони в процесі виробництва перетворюються на продукцію (послуги) і підлягають постійному поповненню. Для цього організується матеріально-технічне забезпечення, яке включає: визначення потреби в матеріально-технічних ресурсах, пошук і купівлю ресурсів, організацію доставки, зберігання й видачі окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплектним і з мінімальними витратами. Виконує цю роботу відділ матеріально-технічного постачання.

Матеріально-технічні ресурси підприємство купує на ринку, де продавцями і постачальниками є безпосередньо підприємства-виробники або організації-посередники. Купівля матеріально-технічних ресурсів безпосередньо у виробників, тобто організація постачання за прямими зв'язками, має ті переваги, що вона забезпечує можливість оперативного врахування спеціальних вимог покупця до продукції, конкретних побажань щодо її складу, конструкції, оформлення, планування тощо. За прямими зв'язками поставляються передусім ті матеріально-технічні ресурси, які потрібні постійно та у великій кількості, а також вироби за індивідуальними замовленнями й складне устаткування. Проте вся номенклатура матеріально-технічних ресурсів, потрібних у виробництві, яка

* Питання визначення потреби в зазначених видах виробничих ресурсів і рівня використання таких детальніше висвітлено в розділах 4, 5 і 8 цього підручника

сягає іноді десятків тисяч найменувань і типорозмірів, не може поставлятися за прямими зв'язками. Ті ресурси, які потрібні в невеликій кількості, періодично або нерегулярно, економніше буває купувати в посередників — оптових фірм і магазинів. Вони комплектують певний асортимент товарів для продажу і територіально розміщуються неподалік від підприємств та організацій споживачів.

Нерегулярна або періодична купівля матеріально-технічних ресурсів, передовсім з однорідними стандартизованими властивостями, може здійснюватися на товарних біржах, де концентрується інформація про продаж продукції та рівень поточних цін.

Коло основних постачальників підприємства є досить стабільним, особливо за умов масового та серійного виробництва, коли існує постійна потреба у великій кількості тих самих матеріалів. Але періодично виникають нові завдання, які потребують нових матеріально-технічних ресурсів і нових постачальників (освоєння нової продукції, заміна та вдосконалення технологічних систем, нове будівництво тощо). Проте і без цього може виявитися потреба замінити окремих постачальників, розширити їхнє коло. Тому важливою є проблема вибору постачальників.

Вибираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, слід ураховувати низку чинників, у тім числі: відповідність виробничої потужності постачальників потребі підприємства в матеріалах, якість і ціну останніх, репутацію постачальника, його територіальну віддаленість та оперативність поставок, швидкість реакції на потреби покупця, умови розрахунків, можливість надання кредиту тощо. Ці характеристики постачальників ретельно аналізуються й вибирається той партнер, який забезпечує найліпші умови постачання за мінімальних витрат.

Між постачальником і споживачем матеріально-технічних ресурсів укладається договір, що регламентує всі умови постачання: кількість, якість, ціну товарів, термін доставки, форму розрахунків, відповідальність за порушення договору. Матеріально-технічні ресурси поступають на склад підприємства, з якого далі подаються в цехи й на робочі місця.

Об'єкти техніки (машини, устаткування, пристрої тощо), які потрібні епізодично, зберігаються на складі підприємства до моменту введення в експлуатацію. Щодо матеріалів, то постачання таких на робочі місця є регулярним і вважається завершальним етапом матеріально-технічного забезпечення. Воно здійснюється за певною системою. Для кожного цеху чи іншого підрозділу службою матеріально-технічного забезпечення встановлюється ліміт витрат матеріалів на підставі норм витрат і планового обсягу робіт. У межах ліміту матеріали видаються зі складу цехам.

Залежно від типу виробництва застосовуються різні системи лімітування та забезпечення цехів матеріалами. На підприємствах одиничного і дрібносерійного виробництва поширено *децентралізовану (пасивну) систему постачання цехів*. Склад видає матеріали на підставі разових вимог цехів, які самостійно їх одержують і транспортують. За умов масового та великосерійного виробництва зі стабільною номенклатурою продукції й ритмічним споживанням матеріалів застосовується *централізована (активна) система забезпечення робочих місць*. Склад доставляє матеріали в цех безпосередньо на робочі місця в потрібній кількості й у належний час згідно з календарним графіком у межах встановленого ліміту. Централізована система дає змогу ефективніше використовувати складські приміщення, транспортні засоби, успішніше механізувати та автоматизувати транспортно-складські операції.

Вищої форми набуває централізоване постачання матеріалів у цехи й на робочі місця за *інтегрованої системи виробництва й постачання «точно за часом»* (японський варіант «канбан»), коли всі процеси та їхнє забезпечення здійснюються згідно з чітким календарним графіком. В єдиний графік роботи включаються також і постачальники, які забезпечують виробничий процес часто прямо «з коліс», зводячи запаси матеріалів масового споживання до мінімуму.

Обчислення потреби в матеріалах

Потреба в матеріально-технічних ресурсах визначається по-різному, залежно від їхнього призначення. Кількість технічних засобів, тобто машин та устаткування, обчислюється епізодично за проектування виробничих систем. Розрахунки потреби в матеріалах є регулярними і здійснюються на єдиній методичній основі. Кількість матеріалів певного різновиду, яка потрібна підприємству в розрахунковому періоді в натуральному вимірі ($М_п$) і яку слід закупити, обчислюється за формулою

$$М_п = М_в + М_{з.к} + М_{з.п}, \qquad (14.3)$$

де $М_в$ — витрати матеріалів за розрахунковий період; $М_{з.п}$, $М_{з.к}$ — перехідний запас матеріалів відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються ($М_в$) на такі потреби: основне виробництво, виготовлення технологічного оснащення, ремонтно-експлуатаційні роботи, заходи з підвищення технічного рівня виробництва, капітальне будівництво власними силами. Витрати матеріалів обчислюються множенням обсягу продукції (робіт) на норму витрати матеріалу. Цей засадний принцип конкретизується відповідно до того чи того об'єкта нормування. Так, витрати матеріалів на виробництво продукції $М_{в.в}$ підраховується за формулою

$$М_{в.в} = \sum_{i=1}^{n} N_i М_{ні} \pm М_{н.в}, \qquad (14.4)$$

де n — кількість найменувань продукції, що виготовляється; N_i — обсяг випуску продукції i-го найменування в натуральному вимірі; $М_{ні}$ — норма витрат матеріалу на одиницю i-го виробу; $М_{н.в}$ — витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

Величина $М_{н.в}$ обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва. Обчислення її проводять порізному залежно від широти номенклатури продукції та величини норм витрат. За обмеженої номенклатури продукції й великих норм витрат визначається зміна кількості виробів у незавершеному виробництві, яку помножують на норму витрат на один виріб. В інших випадках величина $М_{н.в}$ обчислюється приблизно, виходячи зі зміни незавершеного виробництва у вартісному вимірі й витрат матеріалів на грошову одиницю за минулий рік.

Так підраховуються витрати на виробництво продукції основних матеріалів, напівфабрикатів, комплектувальних виробів і тих допоміжних матеріалів, які нормуються на окремі вироби. Витрати матеріалів на допоміжні й обслуговуючі процеси обчислюються множенням обсягу робіт або кількості об'єктів обслуговування на норму витрат. Об'єктами нормування витрат матеріалів у цьому разі можуть бути час роботи устаткування (мастильні, охолоджуючі матеріали, енергія), тонно-кілометри перевезень (матеріали для обслуговування транспортних засобів), одиниця ремонтоскладності устаткування (матеріали для ремонту, запасні частини), кількість працівників (спецодяг, спецхарчування тощо).

Запаси матеріалів та регулювання запасів

Інтервали поставок матеріалів на підприємство та інтервали їхнього використання, за рідкісними винятками, не збігаються: багато з них поступають у виробництво безперервно, тобто щоденно. Тому виникає потреба в запасах матеріалів. За призначенням запаси поділяються на поточні, підготовчі й страхові. Зберігаються вони на складах разом, але нормативні величини обчислюються окремо.

Поточний запас забезпечує роботу підприємства в період між двома черговими надходженнями партій матеріалів. Він є величиною змінною: досягає максимуму в момент надходження партії матеріалів, поступово зменшується внаслідок їхнього використання і стає мінімальним безпосередньо перед черговою поставкою (рис. 14.3).

Максимальний поточний запас ($М_{з.пт.max}$) дорівнює партії поставки матеріалів, яка залежить від інтервалу між двома поставками та середньодобових витрат матеріалів, тобто.

$$М_{з.пт.max} = М_д \cdot t_н, \qquad (14.5)$$

де $М_д$ — середньодобові витрати матеріалу в натуральному вимірі; $t_н$ — інтервал між надходженням чергових партій матеріалів у днях.

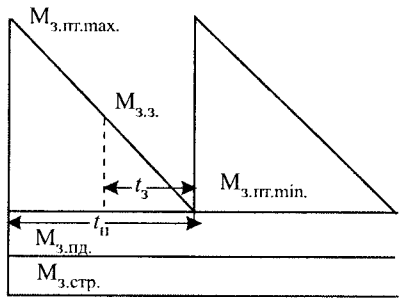


Рис. 14.3. Схема запасів матеріалів на підприємстві.

Різновидом поточного є *сезонний запас*, який утворюється за умов сезонного використання, сезонної заготівлі або сезонного транспортування матеріалів.

Підготовчий запас створюється тоді, коли перед використанням матеріали потребують спеціальної підготовки (сушіння, розкрою, правки тощо). Він визначається за формулою

$$М_{з.пд} = М_д t_п, \qquad (14.6)$$

де $t_п$ — час на підготовку матеріалів у днях.

Страховий запас потрібний на випадок можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Його обчислюють за формулою

$$М_{з.стр.} = М_д t_т, \qquad (14.7)$$

де $t_т$ — час термінового поповнення запасу в днях або за стандартних інтервалів постачання — середнє відхилення від нього.

Таким чином, загальний запас матеріалів становить:

максимальний $$М_{з.max} = М_д(t_н + t_п + t_т), \qquad (14.8)$$

мінімальний $$М_{з.min} = М_д(t_п + t_т), \qquad (14.9)$$

середній $$М_{з.ср} = М_д(\frac{t_н}{2} + t_п + t_т). \qquad (14.10)$$

Важливе значення для підтримування поточних запасів на належному рівні має система регулювання запасів. На вибір системи регулювання впливає багато факторів, і передовсім величина потреби в матеріалах, регулярність запуску у виробництво, форма постачання тощо. Регулювання запасів може здійснюватися за системами «максимум-мінімум», «стандартних партій», «стандартних інтервалів» тощо.

У нас найбільш відома *система «максимум-мінімум»*, згідно з якою запаси поповнюються до рівня не нижчого за їхню мінімальну величину, а після надходження чергової партії не бувають

більшими за встановлену максимальну кількість. Для забезпечення цих умов замовлення на чергову поставку матеріалів видається за такої величини поточного запасу, якої вистачить для роботи аж поки замовлений матеріал надійде. Ця величина запасу називається *«точкою замовлення»* ($М_{з.з}$) та обчислюється за формулою

$$М_{з.з} = М_{з.пд} + М_{з.стр} + М_д t_з, \qquad (14.11)$$

де $t_з$ — час у днях від моменту оформлення замовлення до надходження чергової партії матеріалів.

Інші системи регулювання запасів, як це видно з їхніх назв, жорстко регламентують величини партій поставок або інтервал між ними.

Величина запасів матеріалів істотно впливає на ефективність роботи підприємства і вплив цей неоднозначний. З одного боку, збільшення запасів унаслідок постачання великими партіями потребує більших оборотних коштів, додаткових витрат на зберігання матеріалів, компенсацію можливого псування та втрат. Ці втрати й витрати можна вважати пропорційними величині запасу, тобто партії поставки. З іншого боку, постачання великими партіями зменшує кількість поставок і, відповідно, транспортно-заготівельні витрати, бо останні відносно мало залежать від величини партії поставки, а в більшій мірі обумовлені кількістю цих партій (витрати на оформлення, пересилання документів, роз'їзди агентів, транспортування тощо). Зменшення величини партії поставок спричиняє зворотний ефект: втрати й витрати, зв'язані зі зберіганням запасів, зменшуються, а транспортно-заготівельні витрати зростають (рис. 14.4).

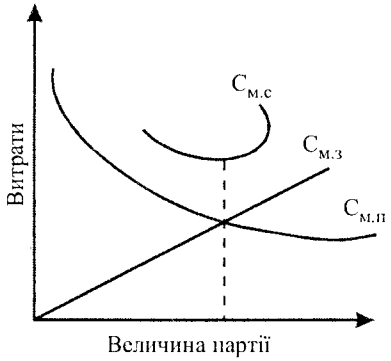


Рис. 14.4. Графік залежності річних витрат на придбання і зберігання матеріалів від величини партії поставки.

Оптимальною є така партія поставки ($п_м$), яка забезпечує мінімальні сумарні витрати ($С_{м.с}$) на придбання ($С_{м.п}$) і зберігання ($С_{м.з}$) матеріалів, тобто коли

$$С_{м.с} = С_{м.п} + С_{м.з} \rightarrow \min. \qquad (14.12)$$

Підставивши у складові цієї функції відповідні значення, одержимо

$$С_{м.п} = \frac{М_р}{п_м} \cdot С_п; \qquad (14.13)$$

$$С_{м.з} = \frac{п_м}{2} Ц_м \cdot Р_и, \qquad (14.14)$$

де $М_р$ — річна потреба у матеріалах; $С_п$ — транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки; $Ц_м$ — ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат; $Р_и$ — коефіцієнт, що враховує втрати від відволікання коштів у запаси й витрати на зберігання матеріалів.

Звідси оптимальна партія поставки обчислюється за формулою

$$п_м = \sqrt{\frac{2 М_р \cdot С_п}{Ц_м \cdot Р_и}}. \qquad (14.15)$$

14.4. ЯКІСТЬ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)

Суть, показники та методи оцінювання якості продукції

Кожний виріб є носієм різних конкретних властивостей, що відображають його корисність і відповідають певним потребам людини. Корисність будь-яких речей відбиває їхню споживну вартість. Споживна вартість того чи того товару має бути оціненою, тобто має бути визначеною його якість. Отже, споживна вартість і якість виробів безпосередньо пов'язані між собою. Проте це не тотожні поняття, оскільки та сама споживна вартість може бути корисною не в однаковій мірі. На відміну від споживної вартості якість продукції характеризує міру її придатності для споживання, тобто кількісний бік суспільної споживної вартості.

> *Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють міру її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.*

Поряд із якістю існує поняття *технічного рівня* певних видів продукції. Це поняття за змістом вужче за попереднє, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик. Його показники встановлюються за проектування (розробки) переважно нових знарядь праці (машин, устаткування, приладів, транспортних засобів тощо) і відображаються в спеціальних картах технічного рівня, які використовують у процесі вивчення ринку й визначення попиту на нові товари, складання бізнес-планів, рекламних матеріалів тощо.

Об'єктивна необхідність забезпечення належної якості в процесі проектування, виготовлення й використання нових виробів ініціює застосування у виробничо-господарській діяльності під-

приємств певної системи показників, що дає змогу визначати й контролювати рівень якості всіх видів продукції (рис. 14.5).

Рівень якості — це кількісна характеристика міри придатності того чи того виду продукції для задоволення конкретного попиту на неї як порівняти з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного та оптимального її рівнів.

Абсолютний рівень якості того чи того виробу знаходять обчисленням вибраних для його вимірювання показників, не порівнюючи їх із відповідними показниками аналогічних виробів. Визначення абсолютного рівня якості є недостатнім, оскільки самі по собі абсолютні значення вимірників якості не відображають міри її відповідності сучасним вимогам. Тому одночасно визначають *відносний рівень якості* окремих видів продукції, що виробляється (проектується), порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості найліпших вітчизняних та зарубіжних аналогів. Проте рівень якості продукції під впливом науково-технічного прогресу і вимог споживачів мусить постійно зростати. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки якості виробів, виходячи з її *перспективного* рівня, що враховує пріоритетні напрями й темпи розвитку науки і техніки. Для нових видів продукції і передовсім знарядь

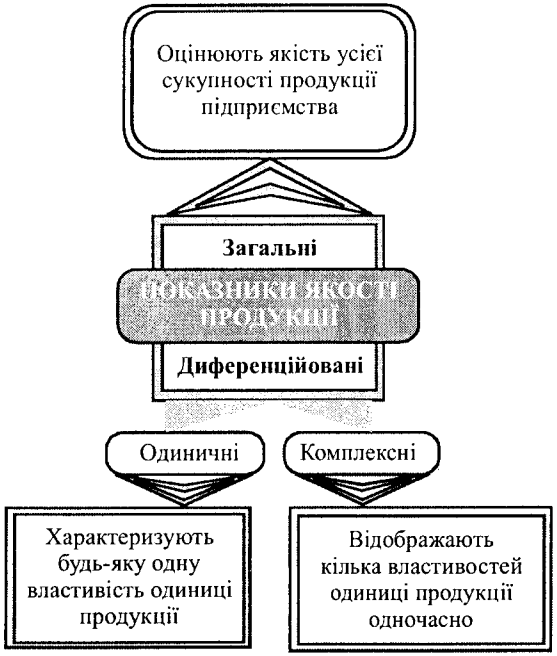


Рис. 14.5. Система і зміст показників якості продукції.

праці доцільно визначати також *оптимальний рівень якості*, тобто такий її рівень, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво й використання (експлуатацію) продукції за певних умов споживання була б мінімальною.

Залежно від призначення певні види продукції мають специфічні показники якості. Поряд з цим використовуються показники для оцінки багатьох видів виробів, а також вимірники відносного рівня якості всієї продукції, що виробляється підприємством. З урахуванням таких обставин усі показники якості виробів поділяють на дві групи: перша — диференційовані (поодинокі) показники, з яких виокремлюється найбільш розгалужена низка одиничних показників якості (табл. 14.2); друга — загальні показники якості всього обсягу продукції, що її виробляє підприємство.

Найбільш складна за кількістю система показників застосовується для оцінки якості (технічного рівня) знарядь праці. Вона охоплює більшість груп одиничних показників і майже всі комплексні вимірники якості. Крім специфічних, властивих лише певному виду виробів показників, якість (технічний рівень) знарядь праці характеризується також низкою загальних показників. До них, у першу чергу, належать надійність, довговічність, ремонтопридатність, продуктивність, патентна чистота тощо.

Під *надійністю* розуміють властивість виробу виконувати свої функції зі збереженням експлуатаційних показників у встановлених межах протягом відповідного проміжку часу. Кількісно вона характеризується тривалістю безвідмовної роботи, тобто середнім часом роботи між двома несправностями.

Довговічність — це властивість виробу тривалий час зберігати свою роботоздатність за тих чи тих умов експлуатації. Її оцінюють двома головними показниками — строком служби (календарною тривалістю експлуатації до певного граничного стану) і технічним ресурсом (можливим напрацюванням у годинах).

Ремонтопридатність техніки характеризує можливість швидко виявляти й усувати несправності в ній. Показник *патентної чистоти* виробу відображає використання за його розробки запатентованих винаходів і можливість безперешкодного продажу на світовому ринку.

До комплексних показників якості (технічного рівня) знарядь праці належать, наприклад: коефіцієнт готовності обладнання, що характеризує одночасно його безвідмовність і ремонтопридатність; питомі витрати на один кілометр пробігу автомобіля тощо.

Якість предметів праці оцінюють здебільшого за допомогою показників технологічності їхньої обробки й переробки. Більшість із них відображають фізико-механічні властивості та хімічний склад предметів праці. Показники для оцінки якості споживчих товарів диференціюють залежно від їхнього конкретного призначення. Зокрема якість продуктів харчування характеризують показники

Таблиця 14.2

СИСТЕМА ОДИНИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ ЗА ГРУПАМИ

Групи показників		Окремі показники груп
Вид	Сутнісна характеристика	
1. Призначення	Характеризують корисну роботу (виконувану функцію)	• Продуктивність • Потужність • Міцність • Вміст корисних речовин • Калорійність
2. Надійності, довговічності та безпеки	Визначають міру забезпечення тривалості використання і належних умов праці та життєдіяльності людини	• Безвідмовність роботи • Можливий термін використання • Технічний ресурс • Термін безаварійної роботи • Граничний термін зберігання
3. Екологічні	Характеризують ступінь шкідливого впливу на здоров'я людини та довкілля	• Токсичність виробів • Вміст шкідливих речовин • Обсяг шкідливих викидів у довкілля за одиницю часу
4. Економічні	Відображають міру економічної вигоди виробництва продуцентом і придбання споживачем	• Ціна за одиницю виробу • Прибуток з одиниці виробу • Рівень експлуатаційних витрат часу й коштів
5. Ергономічні	Окреслюють відповідність техніко-експлуатаційних параметрів виробу антропометричним, фізіологічним та психологічним вимогам працівника (споживача)	• Зручність керування робочими органами • Можливість одночасного охоплення контрольованих експлуатаційних показників • Величина шуму, вібрації тощо
6. Естетичні	Визначають естетичні властивості (дизайн) виробу	• Виразність і оригінальність форми • Кольорове оформлення • Естетичність тари (упаковки)
7. Патентно-правові	Відображають міру використання нових винаходів за проектування виробів	• Коефіцієнт патентного захисту • Коефіцієнт патентної чистоти

калорійності, консистенції, смаку, запаху, терміну зберігання тощо, а одягу та взуття — показники міцності, естетичності — колористика, силует тощо.

У практиці господарювання важливо знати не лише якість окремих виробів, а й загальний рівень якості всієї сукупності продукції, що її виготовляє підприємство. З цією метою застосовують певну систему загальних показників, а саме:

• частка принципово нових (прогресивних) виробів у загальному їхньому обсязі;

• коефіцієнт оновлення асортименту;

• частка продукції, на яку одержано сертифікати якості;

• частка продукції для експорту в загальному її обсязі на підприємстві;

• частка виробничого браку (бракованих виробів);

• відносний обсяг сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами.

Для визначення рівня якості виробів, що виготовляються (освоюються) виробництвом, застосовують кілька методів: об'єктивний, органолептичний, диференційований, комплексний. Об'єктивним і органолептичним методами користуються для визначення абсолютного рівня якості, а диференційованим і комплексним — відносного рівня якості окремих видів продукції.

Об'єктивний метод полягає в оцінюванні рівня якості продукції за допомогою стендових випробувань та контрольних вимірювань, а також лабораторного аналізу. Такий метод дає найбільш вірогідні результати і застосовується для вимірювання абсолютного рівня якості засобів виробництва та деяких властивостей споживчих товарів. Зокрема ним користуються для визначення більшості техніко-експлуатаційних показників: засобів праці — продуктивність, потужність, точність обробки матеріалів; предметів праці — вміст металу в руді, міцність фарбування тканини; споживчих товарів — еластичність та вологостійкість взуття, вміст цукру або жиру в харчових продуктах тощо.

Органолептичний метод ґрунтується на сприйманні властивостей продукту з допомогою органів чуття людини (зір, слух, смак, нюх, дотик) без застосування технічних вимірювальних та реєстраційних засобів. Користуючись цим методом, застосовують балову систему оцінки показників якості, виходячи зі стандартного переліку ознак (властивостей), які найповніше охоплюють основні якісні характеристики виробу. Кожній оцінці («відмінно», «добре», «задовільно», «погано») відповідає певна кількість балів (наприклад 5, 4, 3, 0).

Диференційований метод оцінки рівня якості передбачає порівнювання одиничних показників виробів із відповідними показниками виробів-еталонів або базовими показниками стандартів (технічних умов). Оцінка рівня якості за цим методом полягає в обчисленні значень відносних показників, які порівнюються з еталонними (стандартними), що їх беруть за одиницю.

Комплексний метод полягає у визначенні узагальнюючого показника якості оцінюваного виробу. Одним з таких може бути інтегральний показник, який обчислюється через порівнювання корисного ефекту від споживання (експлуатації) певного виробу і загальної величини витрат на його створення й використання. Іноді для

комплексної оцінки якості застосовують середньозважену арифметичну величину з використанням за її обчислення коефіцієнтів вагомості всіх розрахункових показників.

Конкурентоспроможність продукції

Загалом поняття конкурентоспроможності характеризує властивість об'єкта задовольняти певну конкретну потребу як порівняти з аналогічними об'єктами даного ринку. Конкурентоспроможність можна розглядати стосовно найрізноманітніших об'єктів: проектно-конструкторської документації, технології виробництва продукції, окремого проекту, окремої фірми (підприємства, організації), галузі, регіону, країни в цілому.

Конкурентоспроможність підприємства означає його здатність до ефективної господарської діяльності та забезпечення прибутковості за умов конкурентного ринку. Інакше кажучи, конкурентоспроможність підприємства — це здатність забезпечувати випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції.

Під конкурентоспроможністю продукції заведено розуміти сукупність її властивостей, що відбиває міру задоволення конкретної потреби проти репрезентованої на ринку аналогічної продукції. Вона визначає здатність витримувати конкуренцію на ринку, тобто мати якісь вагомі переваги над виробами інших товаровиробників.

Конкурентоспроможність товарів закладається ще на стадії проектування. У процесі виробництва матеріалізуються найважливіші (визначальні) елементи конкурентоспроможності виробів: **якість** і **витрати**. Моделювання та визначення рівня конкурентоспроможності продукції є необхідною передумовою для її продажу (реалізації) на відповідному ринку. Загальновживану типову схему оцінки конкурентоспроможності зображено на рис. 14.6.

Визначаючи конкурентоспроможність товару, виробник продукції має обов'язково знати вимоги потенційних покупців та оцінки споживачів. Тому формування конкурентоспроможності продукції починається з визначення суттєвих споживчих властивостей (потреб покупців), за якими оцінюється принципова можливість реалізувати продукцію на відповідному ринку, де покупці постійно порівнюватимуть її характеристики з товарами конкурентів щодо міри задоволення конкретних потреб і цін реалізації.

Беручи загалом, для визначення конкурентоспроможності продукції продуценту необхідно знати:

- конкретні вимоги потенційних покупців (споживачів) до пропонованого на ринку товару;
- можливі розміри та динаміку попиту на продукцію;
- розрахунковий рівень ринкової ціни товару;
- очікуваний рівень конкуренції на ринку відповідних товарів;
- визначальні параметри продукції основних конкурентів;

- найбільш перспективні ринки для відповідного товару та етапи закріплення на них;
- термін окупності сукупних витрат, зв'язаних із проектуванням, продукуванням і просуванням на ринок нового товару.

Конкурентоспроможність конкретного об'єкта бажано вимірювати кількісно, що уможливить управління її рівнем. Для цього необхідна інформація, що характеризує корисний ефект даного



Рис. 14.6. Схема оцінки конкурентоспроможності продукції підприємства на ринку.

об'єкта та об'єктів-конкурентів за нормативний строк їхньої служби й сукупні витрати протягом життєвого циклу об'єктів.

Корисний ефект — це віддача об'єкта, інтегральний показник, що розраховується на підставі окремих об'єктивних показників якості об'єкта, котрі задовольняють ту чи ту конкретну потребу. Його можна вимірювати в натуральних одиницях (наприклад продуктивність однопараметричних машин та устаткування), грошовому виразі або в умовних балах (для об'єктів з кількома важливими параметрами, що доповнюють один одного).

Сукупні витрати протягом життєвого циклу — це ті витрати, які обов'язково потрібно зробити, щоб одержати від об'єкта відповідний корисний ефект.

Конкурентоспроможність об'єктів, для яких неможливо розрахувати корисний ефект чи сукупні витрати, можна визначити з результатів експериментальної перевірки за конкретних умов споживання, за результатами пробного продажу, експертних та інших методів.

Кількісну оцінку конкурентоспроможності однопараметричних об'єктів (наприклад машин та устаткування) можна зробити, користуючись формулою

$$K_{п} = \frac{E_{оп}}{E_{пк}} \cdot k_1' \cdot k_2' \cdot k_n', \qquad (14.16)$$

де $K_{п}$ — конкурентоспроможність продукції на конкретному ринку, частка одиниці; $E_{оп}$, $E_{пк}$ — ефективність відповідно оцінюваної продукції і продукції-конкурента, одиниця корисного ефекту/одиниця валюти; k_1', k_2', k_n' — коригуючі коефіцієнти, що враховують конкурентні переваги.

Ефективність продукції [$E_{оп(пк)}$] визначається зіставленням її корисного ефекту за нормативний строк служби ($E_{кнс}$) із сукупними витратами протягом життєвого циклу ($B_{сжц}$), тобто

$$E_{оп(пк)} = E_{кнс} / B_{сжц}. \qquad (14.17)$$

Корисний ефект зазвичай розраховується за одним показником, узятим для оцінки конкурентоспроможності того чи того виду продукції (продуктивність, потужність, енергоємність, калорійність тощо). Зокрема корисний ефект однопараметричних машин за нормативний строк служби рекомендується визначати за формулою

$$E_{кнс} = \sum_{t=1}^{T_н} П_{тп} \cdot Ф_{рчр} \cdot k_1 \cdot k_2 \cdot k_3 \cdot k_n, \qquad (14.18)$$

де $T_н$ — нормативний строк служби машини, років; $П_{тп}$ — погодинна паспортна продуктивність машини; $Ф_{рчр}$ — річний фонд часу роботи машини; k_1 ... k_n — коефіцієнти, що характеризують невідповідність показників якості машини вимогам споживачів.

До показників (коефіцієнтів), що зменшують корисний ефект, належать:

1) коефіцієнт зниження продуктивності машини в міру її техніко-економічного старіння;

2) показники погіршання безвідмовності й ремонтопридатності;

3) показники рівня шуму, вібрації та інші показники ергономічності та екологічності машини;

4) показник організаційно-технічного рівня виробництва в споживачів машини.

Сукупні витрати протягом життєвого циклу однієї машини можна визначити за такою формулою

$$B_{сжц} = \frac{B_{мд.нддкр}}{N_1} + \frac{B_{отпв}}{N_2} + B_{вм} + B_{вс} + \sum_{t=1}^{T_п} B_{ер} \pm B_{дл}, \qquad (14.19)$$

де $B_{мд.нддкр}$ — кошторисна вартість маркетингових досліджень, науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт; $B_{отпв}$ — кошторисна вартість організаційно-технологічної підготовки виробництва нової машини; N_1, N_2 — кількість машин, яку передбачається виготовити за даною конструкторською і технологічною документацією ($N_1 = N_2$, якщо є тільки один виробник даної машини); $B_{вм}$ — витрати на виробництво машини (без амортизації попередніх витрат); $B_{вс}$ — витрати на впровадження машини в споживача, що включають транспортні витрати та кошторисну вартість будівельно-монтажних і пускових робіт; $B_{ер}$ — витрати на експлуатацію, технічне обслуговування та ремонт у t-му році (без амортизації попередніх витрат); $B_{дл}$ — витрати на демонтаж і ліквідацію (реалізацію) елементів основних виробничих фондів (включаючи саму машину), що вибувають з експлуатації у зв'язку з освоєнням і впровадженням нової машини. Якщо ці витрати менші за дохід від реалізації елементів основних фондів, що вибувають, то у формулі (14.19) вони мають бути зі знаком мінус, якщо більші — зі знаком плюс.

У процесі розрахунку сукупних витрат за життєвий цикл чинник часу треба враховувати за загальновживаною методикою, викладеною в розділі 8 підручника.

Для ліпшого розуміння викладеної вище методики визначення конкурентоспроможності окремого виробу у табл. 14.3 наведемо умовний приклад.

Таблиця 14.3

ПРИКЛАД ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПОВІТРЯНИХ ПОРШНЕВИХ КОМПРЕСОРІВ ПРОДУКТИВНІСТЮ БЛИЗЬКО 20 м³ ЗА ХВИЛИНУ

Проектні й конкурентні зразки	Корисний ефект, млн м³ повітря	Сукупні витрати, млн грн.	Ефективність, м³/грн.	Конкурентоспроможність стосовно найліпшого зразка	Висновок щодо конкурентоспроможності
Проектний варіант 1	6,5	2,4	2,7	0,64	Неконкурентоспроможний
Проектний варіант 2	8,8	2,6	3,4	1,06	Конкурентоспроможний
Перший конкурент	5,8	2,2	2,6	0,81	Неконкурентоспроможний
Другий конкурент	7,2	2,3	3,1	0,97	Неконкурентоспроможний
Третій конкурент	8,0	2,5	3,2	1,0	Ліпший зразок-аналог

Ефективність і способи її підвищення

Соціально-економічне значення підвищення якості й конкурентоспроможності продукції полягає в тім, що заходи такого спрямування сприяють формуванню ефективнішої системи господарювання за умови ринкових відносин. Соціально-економічна ефективність підвищення рівня якості та конкурентоспроможності продукції, що виробляється підприємствами, полягає передовсім у такому:

1) високоякісна й конкурентоспроможна продукція завжди повніше та ліпше задовольняє суспільно-соціальні потреби в ній;

2) підвищення якості продукції є специфічною формою виявлення закону економії робочого часу: загальна сума витрат суспільної праці на виготовлення й використання продукції більш високої якості, навіть якщо досягнення такої зв'язане з додатковими витратами, істотно зменшується;

3) конкурентоспроможна продукція забезпечує постійну фінансову стійкість фірми, а також одержання нею максимально можливого прибутку;

4) багатоаспектний вплив підвищення якості та, як наслідок, конкурентоспроможності продукції не тільки на виробництво та ефективність господарювання, а й на імідж і конкурентоспроможність підприємства в цілому зображено на рис. 14.7.

На рівень якості й конкурентоспроможності продукції впливає багато різнопланових чинників. Досягти необхідного рівня якості та конкурентоспроможності реалізовуваних на відповідних ринках товарів можна різними способами, скоординованими в часі і просторі. Сукупність найважливіших конкретних способів (чинників) підвищення якості та конкурентоспроможності всіх видів продукції зображено на рис. 14.8. За змістом і спрямуванням їх можна об'єднати в чотири взаємозв'язані групи: технічні, організаційні, економічні та соціальні.

З-поміж *технічних способів (чинників) підвищення якості продукції* визначальне місце належить постійному вдосконаленню проектування, техніко-технологічної бази підприємства. Це зумов-

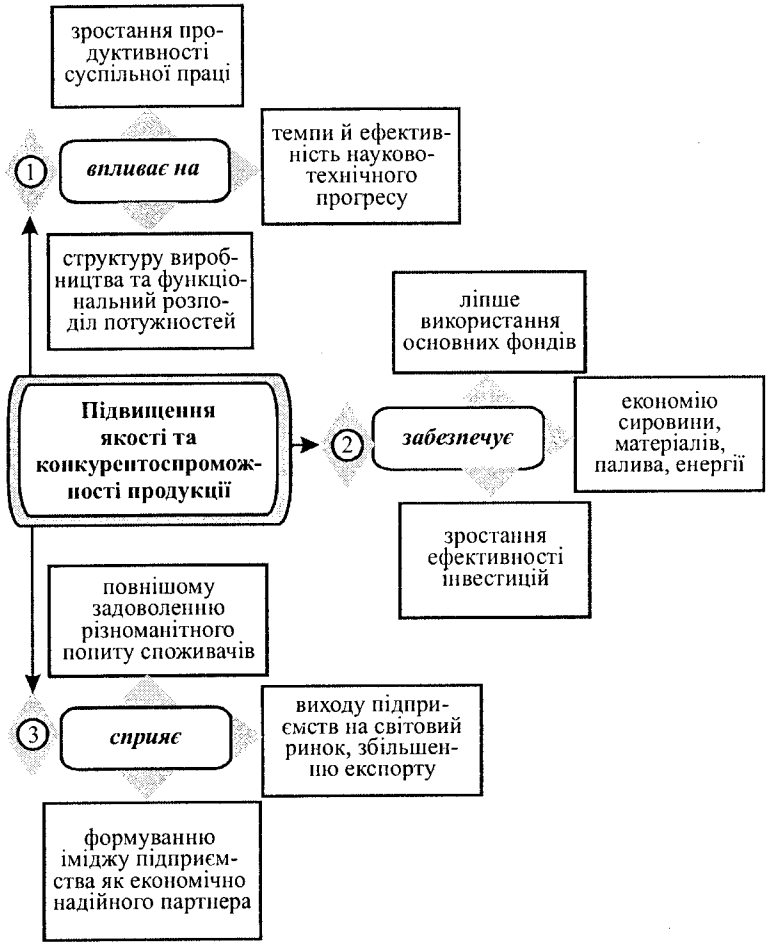


Рис. 14.7. Багатоспрямований вплив підвищення якості й конкурентоспроможності продукції на виробництво та імідж підприємства.

люється тим, що належні підвалини технічного рівня та якості виробів, як було вже сказано, формуються в процесі їхнього проектування. Саме в цьому циклі здійснюється комплекс лабораторно-дослідних і конструкторських робіт, спрямованих на забезпечення необхідних (бажаних) техніко-економічних параметрів зразків продукції. Про вирішальне значення стадії проектування для досягнення рівня якості згідно з вимогами ринку, свідчить хоча б той факт, що понад 50% відмовлень технічних пристроїв спричиняють дефекти, допущені за проектування виробів. Досягнення запроектованого рівня якості будь-якої продукції можливе лише за умови високої технічної оснащеності виробництва, застосування найновішої технології, суворого дотримання технологічної дисципліни.



Рис. 14.8. Основні способи (чинники) підвищення якості та конкурентоспроможності продукції підприємства.

До важливих і ефективних способів цілеспрямованого підвищення якості продукції, її конкурентоспроможності на світовому й національному ринках цілком підставно відносять поліпшення стандартизації як головного інструменту фіксації та забезпечення заданого рівня якості. Адже саме стандарти й технічні умови відображають сучасні вимоги споживачів до технічного рівня та інших якісних характеристик виробів, відбивають тенденції розвитку науки і техніки.

Ринкові умови господарювання передбачають активне й широке використання *організаційних чинників підвищення якості продукції* на всіх підприємствах. До пріоритетних належать: запровадження сучасних форм і методів організації виробництва та управління ним, які уможливлюють ефективне застосування високоточної техніки і прогресивної (бездефектної) технології; удосконалення методів технічного контролю та розвиток масового самоконтролю на всіх стадіях виготовлення продукції.

Нагальною потребою є розробка й використання різноманітних *форм і методів дійового соціально-економічного впливу на всю низку процесів формування й забезпечення виробництва високоякісної та конкурентоспроможної продукції*. Формами та методами економічного впливу на ці процеси є передовсім узгоджена система прогнозування й планування якості продукції, установлення прийнятних для продуцентів і споживачів цін на окремі види товарів, достатньо потужна мотивація праці всіх категорій працівників підприємства, а формами впливу соціального — усебічна активізація людського чинника, проведення ефективної кадрової політики, створення належних умов праці та життєдіяльності.

14.5. СТАНДАРТИЗАЦІЯ ТА СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)

Сучасні умови господарювання змушують кожне підприємство запровадити дійовий комплексний механізм управління якістю продукції та суворо дотримуватись його вимог. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва й постачання на ринок конкурентоспроможної продукції є стандартизація та сертифікація виробів.

Стандартизація продукції

Під стандартизацією розуміють встановлення й застосування єдиних правил з метою впорядкування діяльності в певній галузі. Стосовно продукції *стандартизація* охоплює:

• установлення вимог до якості готової продукції, а також сировини, матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів;

• розвиток уніфікації та агрегатування продукції як важливої умови спеціалізації й автоматизації виробництва;

• визначення норм, вимог і методів у галузі проектування та виготовлення продукції для забезпечення належної якості й запобігання невиправданій різноманітності видів і типорозмірів виробів однакового функціонального призначення;

• формування єдиної системи показників якості продукції, методів її випробування та контролю; уніфікація вимірювань і позначень;

• створення єдиних систем класифікації та кодування продукції, носіїв інформації, форм і методів організації виробництва.

Стандартизація продукції здійснюється за певними принципами, головними з яких є:

♦ урахування рівня розвитку науки і техніки, екологічних вимог, економічної доцільності та ефективності виробництва для виробника, користі й безпеки для споживачів і держави в цілому;

♦ гармонізація з міжнародними, регіональними, а за необхідності — з національними стандартами інших країн;

♦ взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів; придатність останніх для сертифікації продукції;

♦ участь у розробці нормативних документів усіх зацікавлених сторін — розробників, виробників, споживачів, органів державної виконавчої влади;

♦ відкритість інформації щодо чинних стандартів та програм робіт зі стандартизації з урахуванням вимог законодавства.



Рис. 14.9. Сукупність нормативно-технічної документації для проектування й виготовлення продукції.

Результати стандартизації відображаються в спеціальній нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти й технічні умови — документи, що містять обов'язкові для продуцентів норми якості виробу і способи їхнього досягнення (набір показників якості, рівень кожного з них, методи й засоби вимірювання, випробувань, маркування, упакування, транспортування та зберігання продукції). Нормативно-технічна документація, що застосовується на підприємствах, охоплює певні категорії стандартів, які різняться за мірою жорсткості вимог до виробів і за сукупністю об'єктів стандартизації (рис. 14.9).

Найбільш жорсткі вимоги щодо якості містять *міжнародні стандарти*, розроблені Міжнародною організацією стандартизації — ІСО, що їх використовують для сертифікації виробів, призначених

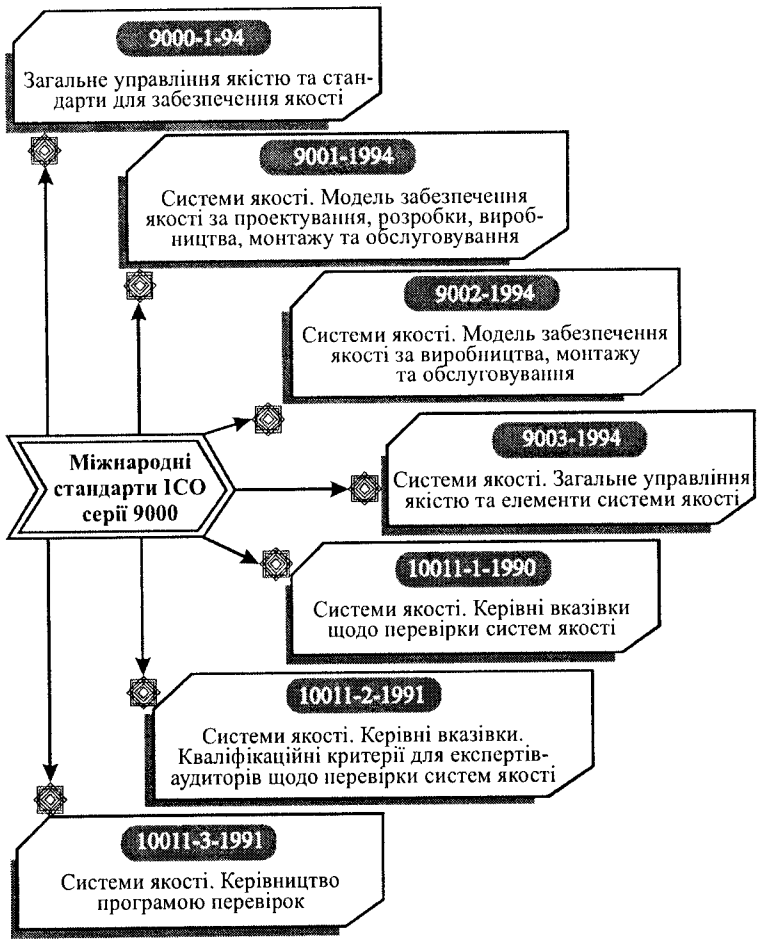


Рис. 14.10. Комплекс чинних міжнародних стандартів ІСО серії 9000.

для експорту в інші країни і реалізації на світовому ринку. Нині існують міжнародні стандарти ІСО серії 9000. Перелік цих стандартів подано на рис. 14.10.

Державні стандарти України встановлюють на: 1) вироби загальномашинобудівного застосування (підшипники, інструменти, деталі кріплення тощо); 2) продукцію міжгалузевого призначення; 3) продукцію для населення й народного господарства; 4) організаційно-методичні та загальнотехнічні об'єкти (науково-технічна термінологія, класифікація та кодування техніко-економічної та соціальної інформації, інформаційні технології, технічна документація, організація робіт зі стандартизації та метрології, довідкові дані щодо властивостей матеріалів і речовин); 5) елементи народногосподарських об'єктів державного значення (транспорт, зв'язок, енергосистема, оборона, навколишнє природне середовище, банківсько-фінансова система тощо); 6) методи випробувань. Вони містять обов'язкові й рекомендовані вимоги. До обов'язкових належать вимоги, котрі гарантують безпеку продукції для життя, здоров'я та майна громадян, її сумісність і взаємозамінність, охорону.

Галузеві стандарти розробляють на ту продукцію, щодо якої бракує державних стандартів України, або за необхідності встановлення вимог, котрі доповнюють чи перевищують такі за державними стандартами, а *стандарти науково-технічних та інженерних товариств* — у разі потреби поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сферах професійних інтересів. Ця категорія нормативних документів може використовуватись на засадах добровільної згоди відповідних суб'єктів діяльності. *Технічні умови* містять вимоги, що регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) і споживачем (замовником) продукції. Вони регламентують норми й вимоги щодо якості тих видів продукції, для яких державні або галузеві стандарти не розробляються, тих, які виготовляються на замовлення окремих підприємств, а також щодо якості нових видів виробів на період їхнього освоєння виробництвом.

Стандарти підприємств виокремлюють у самостійну категорію умовно (без правової підстави). Їх підприємства розробляють з власної ініціативи для конкретизації вимог до продукції й самого виробництва. Об'єктами стандартизації на підприємствах можуть бути окремі деталі, вузли, складальні одиниці, оснащення та інструмент власного виготовлення, певні норми в галузі проектування й продукування виробів, організації та управління виробництвом тощо. Такі стандарти використовують для створення внутрішньої системи управління якістю праці та продукції.

Стандарти й технічні умови — це документи динамічного характеру. Їх треба періодично переглядати й уточнювати з урахуванням інноваційних процесів і нових вимог споживачів до продукції, що виготовляється (проектується).

Сучасні напрямки вдосконалення стандартизації полягають у розробці державних і міжнародних стандартів не для кожного конкретного виробу, а для групи однорідної продукції, і в обмеженні кількості показників до найбільш істотних. Це дає змогу помітно зменшити кількість чинних стандартів, спростити їхній зміст і здешевити весь процес стандартизації.

Сертифікація продукції та систем якості

Коли підприємство веде активну зовнішньоекономічну діяльність, найважливішим елементом виробничого менеджменту взагалі та системи управління якістю зокрема стає *сертифікація продукції*. Кожний вид товарів, який те чи те підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, мусить бути *сертифікованим*, тобто мати документ, що засвідчує високий рівень його якості, відповідність вимогам міжнародних стандартів ІСО серії 9000. Набутий нашими підприємствами досвід зовнішньої комерційної діяльності показує, що так звана безсертифікатна продукція оцінюється на світовому ринку у 3—4 рази дешевше, отже, фактично реалізується за безцінь.

В Україні розрізняють обов'язкову й добровільну сертифікацію. *Обов'язкова сертифікація* здійснюється виключно в межах державної системи управління суб'єктами господарювання, охоплює перевірку й випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та дальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. *Добровільна сертифікація* може проводитись з ініціативи самих суб'єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, котрі не є обов'язковими (на договірних засадах).

Суб'єкти господарювання (виробники, постачальники, виконавці та продавці продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації) повинні:

- у належному порядку та у визначений термін проводити сертифікацію відповідних об'єктів;
- забезпечувати виготовлення продукції відповідно до вимог того нормативного документа, за яким її сертифіковано;
- реалізовувати продукцію тільки за наявності сертифіката;
- припиняти реалізацію сертифікованої продукції, якщо виявлено її невідповідність вимогам певного нормативного документа або закінчився термін дії сертифіката.

Організаційною основою сертифікації продукованих підприємствами виробів є мережа державних випробувальних центрів (ДВЦ) для найважливіших видів продукції виробничо-технічного та культурно-побутового призначення, які широко створюються нині.

Протягом останніх років почали формуватися й *міжнародні системи сертифікації*. Координує заходи зі створення таких систем спеціальний комітет із сертифікації — СЕРТИКО, що діє у складі ІСО. Цим комітетом розроблено:

• правила та порядок здійснення сертифікації продукції;
• критерії акредитації випробувальних центрів (лабораторій);
• умови вступу до міжнародної системи сертифікації (наявність нормативно-технічної документації, що містить вимоги до сертифікованої продукції; високий рівень метрологічного забезпечення виробництва; функціонування спеціальної системи нагляду за діяльністю випробувальних центрів і якістю продукції).

У кількох країнах уже функціонують акредитовані в СЕРТИКО ІСО й визнані світовим співтовариством випробувальні центри, що видають сертифікати на певні види продукції. Зокрема у США діє центр з випробування тракторів і сільськогосподарських машин, у Франції — автомобілів, Чехії та Словакії — електроустаткування та медичної техніки.

На початку 1993 року Україна стала членом ІСО та Міжнародної електротехнічної комісії — ІЕС. Це дає їй право нарівні з 90 іншими країнами світу брати участь у діяльності понад 1000 міжнародних робочих органів технічних комітетів зі стандартизації та сертифікації й використовувати понад 12000 міжнародних стандартів.

Для одержання максимально можливого успіху та створення іміджу надійного партнера на зовнішньому ринку підприємствам бажано створювати й сертифікувати також *власні системи якості*. Згідно з міжнародним стандартом ІСО 8402 «Якість. Словник» система якості — це сукупність організаційної структури, відповідальності, процедур, процесів і ресурсів, що забезпечують здійснення загального керування якістю. Відповідний рівень такої системи гарантується сертифікатом, який видається підприємству на певний строк — один рік, два роки тощо. Право видачі сертифіката на систему якості має національний орган зі сертифікації; у необхідних випадках йому надається можливість делегувати таку функцію акредитованій для цієї мети іншій організації. Для оцінки системи якості та отримання сертифіката дозволяється залучати будь-яку закордонну фірму, що займається сертифікацією. «Вагомість» сертифіката й рівень довіри до нього залежить від іміджу організації, що видала цей документ.

На підприємствах України такі системи якості ще треба створювати. Вони мають обов'язково передбачати комплексне управління якістю, що потребує колективної діяльності й спільних зусиль. З огляду на це можна назвати головні принципи формування системи якості:

• підготовка всіх категорій кадрів найвищого професійного рівня (необхідну якість забезпечують люди, а не машини);
• безпосередня заінтересованість першого керівника та всього керівництва підприємства в повсякчасному позитивному розв'язанні проблем забезпечення якості продукції; підпорядкування поставленій меті організаційної структури системи (наприклад, суміщення посад заступника директора підприємства з питань

якості та начальника відділу технічного контролю, що частенько трапляється на практиці, є вкрай недоцільним, оскільки технічний контроль — це зовсім не найголовніше в системі);
• управління якістю продукції за участю всіх без винятку працівників підприємства (від директора до робітника); поточний розподіл відповідальності між підрозділами та їхніми керівниками; залучення робітників до повсякденної роботи у цьому напрямку через гуртки якості (виходячи з досвіду Японії, США) тощо.

Дуже важливою і вкрай необхідною є також активна державна політика підтримки ініціативи підприємств щодо розробки, запровадження й сертифікації систем якості продукції.

14.6. ДЕРЖАВНИЙ НАГЛЯД ЗА ЯКІСТЮ ТА ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧИЙ ТЕХНІЧНИЙ КОНТРОЛЬ

До найважливіших методів забезпечення належної якості та конкурентоспроможності продукції належать державний нагляд за якістю і внутрішньовиробничий технічний контроль.

Державний нагляд за якістю

В Україні створено державну систему стандартизації та сертифікації. Національним органом, що проводить і координує роботу із забезпечення її функціонування, є *Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України)*. Для організації розробки, експертизи й підготовки до затвердження державних стандартів України з рішення Держстандарту створено технічні комітети зі стандартизації, що діють за договором із національним органом. До роботи в цих комітетах залучаються на добровільних засадах представники заінтересованих підприємств та організацій, провідні вчені й спеціалісти. Основними функціями Держстандарту України стосовно сертифікаційних робіт є: 1) визначення принципів, структури та правил системи сертифікації; 2) затвердження переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації; 3) акредитація органів із сертифікації та випробувальних лабораторій (центрів), атестація експертів-аудиторів; 4) установлення правил визнання сертифікатів інших країн; 5) постійне інформування споживачів через відповідні інформаційні фонди щодо стандартів різних категорій, сертифікатів, класифікаторів техніко-економічної та соціальної інформації, випробувальних центрів тощо.

У межах державної системи стандартизації та сертифікації в Україні функціонує *державний нагляд за якістю*, який здійснюють відповідні органи. Він передбачає конкретно визначену відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності за порушення стандартів, норм (метрологічних, санітарних та інших обов'язкових вимог, які встановлюють гранично допустимі величини показ-

ників продукції, що гарантують високу якість) і правил (метрологічних, санітарних, екологічних, протипожежних, технологічних).

Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил здійснюють Держстандарт України та його територіальні органи — центри стандартизації, метрології та сертифікації. Перші керівники цих органів за посадою є одночасно головними державними інспекторами відповідно України, Автономної Республіки Крим, областей і міст з нагляду за якістю продукції, а інші керівники та спеціалісти цих органів — державними інспекторами. Органи державного нагляду виконують багатоспрямовані функції, а саме: перевіряють додержання стандартів (норм і правил), узагальнюють результати перевірок та інформують про них відповідні органи державної влади й громадськість; забезпечують оперативне вжиття заходів для припинення порушень стандартів (норм і правил), вносять пропозиції щодо підвищення якості продукції та ефективності власної діяльності.

Державний нагляд проводиться за планами його органів (або в разі звернення громадян з відповідними претензіями) у формі періодичної (постійної) перевірки додержання вимог нормативних документів чи проведення вибіркового (суцільного) контролю стабільності якості сертифікованої продукції, правил випробування виробів. Об'єктами державного нагляду є: 1) продукція виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та продукти харчування — щодо відповідності стандартам, нормам і правилам; 2) експортна продукція — щодо стандартів (норм і правил) або окремих вимог, обумовлених договором (контрактом); 3) імпортна продукція — щодо чинних в Україні стандартів (норм, правил) стосовно безпеки для життя, здоров'я, майна людей і навколишнього середовища; 4) атестовані виробництва — щодо відповідності встановленим вимогам до сертифікації продукції.

Суб'єкти господарювання за порушення вимог стандартів (норм, правил) несуть матеріальну відповідальність — штраф. Залежно від характеру порушення розмір штрафів становить:

- за випуск продукції науково-технічного, виробничо-технічного і споживчого призначення, що не відповідає вимогам стандартів або не пройшла обов'язкової сертифікації — 25%;
- реалізацію підвищено небезпечної продукції без належного попереджувального маркування та відповідної інструкції щодо транспортування й експлуатації (споживання), а також імпортної продукції, що не відповідає вимогам національних стандартів стосовно безпеки для життя, здоров'я, майна людей і навколишнього середовища, — 50%;
- продаж продукції, забороненої до випуску органами державного нагляду, та виробів, котрі внаслідок порушення вимог стандартів стали небезпечними для життя (здоров'я) людей і навколишнього середовища, — 100% від їхньої вартості.

Важливо, що сплата штрафів у відповідних розмірах не звільняє підприємців від обов'язку відшкодування збитків споживачам продукції, котрі виникли внаслідок порушення стандартів (норм, правил) або внаслідок невиконання умов договору на поставку продукції. Суми штрафів у розмірі 60% зараховують до державного бюджету і 30% — до позабюджетних фондів місцевих органів влади, а 10% переказують Держстандарту України для розвитку його матеріально-технічної та науково-дослідної бази.

Внутрішньовиробничий технічний контроль

З-поміж існуючих і широковживаних методів забезпечення виробництва продукції високої якості чільне місце належить *внутрішньовиробничому технічному контролю*. На підприємствах функції безпосереднього контролю якості складових частин і готових для споживання виробів виконують *відділи технічного контролю (ВТК)*.

Головне завдання технічного контролю — постійно забезпечувати необхідний рівень якості, зафіксований у нормативних документах, через безпосередню перевірку кожного виробу й цілеспрямований вплив на умови й чинники, що забезпечують таку якість. Успішно розв'язати це завдання можна за правильного вибору об'єктів і методів контролю. Об'єктами контролю мають бути всі компоненти виробничої системи та взаємозв'язаних з нею елементів, тобто вхід (ресурси), сам виробничий процес, вихід (продукція).

Необхідність контролю ресурсів (матеріалів, енергії, знарядь праці, інформації, персоналу) на вході системи зумовлюється тим, що їхня якість значною мірою визначає конкурентоспроможність готового продукту праці. Використання у виробничому процесі бодай частини ресурсів незадовільної якості може призвести до непродуктивних витрат доброякісних ресурсів. Саме вхідний контроль ресурсів має запобігти непродуктивним витратам. Об'єктами контролю на вході системи (підприємства) чи її (його) окремих виробничих блоків (цехів, дільниць) мають бути: 1) якість основних і допоміжних матеріалів, заготовок, напівфабрикатів, комплектуючих виробів, окремих деталей і вузлів; 2) справність устаткування, пристроїв, робочого інструменту й контрольно-вимірювальних приладів, за допомогою котрих виготовляється продукція та визначається рівень її якості; 3) технічна документація, за якою здійснюється технологічний процес; 4) відповідність рівня кваліфікації персоналу вимогам, що забезпечують якісне виконання певної роботи.

Якість продукції визначальною мірою формується протягом власне виробничого процесу. Це спричиняє необхідність ретельного *контролювання перебігу технології* її виготовлення. Об'єктами контролю тут стає ретельне дотримування виробничо-трудової

дисципліни, технологічних режимів обробки та складання виробів. Контрольні операції здійснюються не тільки стосовно якості, а й стосовно кількості, оскільки порушення технологічної, виробничої і трудової дисципліни може призвести до псування сировини, матеріалів, окремих деталей і навіть готових виробів, а відставання в кількості виготовленої продукції — до невиконання виробничої програми підприємства.

Контроль на виході виробничої системи (підприємства та його підрозділів) має запобігати потраплянню бракованої продукції споживачеві або передачі її на наступні технологічні фази (стадії) з усіма негативними наслідками цього. Такий контроль уможливлює також постійне інформування керівництва про рівень виконання виробничих завдань та досягнуті економічні результати виробництва.

Рівень витрат на контролювання якості та загальна ефективність такого контролю істотно залежать від добре обґрунтованого вибору тих або тих методів (видів) контролю. Перелік можливих основних видів технічного контролю якості на підприємствах подано в табл. 14.4. Суть цих методів здебільшого є зрозумілою вже із самих їхніх назв.

Таблиця 14.4

КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ТЕХНІЧНОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ознаки класифікації	Основні види контролю
■ Організаційна форма	• Суцільний • Вибірковий • Статистичний • Летючий • Інспекційний
■ Характер контрольних операцій	• Візуальний • Геометричний • Лабораторний аналіз • Контрольно-здавальні випробування
■ Стадія виробничого процесу	• Вхідний (контроль ресурсів) • Проміжний (контроль процесу) • Вихідний (контроль продукції)
■ Вплив на перебіг технологічного процесу	• Активний • Пасивний
■ Застосовувані засоби контролю	• Автоматизований • Механізований • Ручний
■ Місце здійснення	• Стаціонарний • Змінний
[ ] — найбільш ефективні види контролю якості	

З них найбільш ефективними вважають: за впливом на перебіг технологічного процесу — активний; за засобами, що використовуються, — автоматизований; за організаційними формами — статистичний.

Активним є контроль якості безпосередньо в ході технологічного процесу виготовлення виробу та режимів його обробки за допомогою спеціальних контрольних технічних пристроїв, вмонтованих у технологічне устаткування (автоматичних індикаторів, вимірювальних головок, ізотопних, індукційних та інших приладів). Застосування активного контролю дає змогу запобігти появі та виходу з технологічного процесу напівфабрикатів і готових видів продукції незадовільної якості.

За автоматизованого контролю перевірка якості здійснюється через застосування автоматичних пристроїв (включаючи промислових роботів) без участі людини як під час технологічного процесу, так і після завершення обробки чи складання виробу. Такий контроль є одним з головних способів зменшення витрат на контрольні операції та підвищення їхньої ефективності особливо в безперервних та масових типах виробництва, де часто трудомісткість контролю якості перевищує витрати на виготовлення продукції в автоматичному режимі.

Статистичний — це особливий вид (метод) вибіркового контролю, що ґрунтується на застосуванні теорії ймовірностей та математичної статистики. Він уможливлює не тільки фіксацію фактичного рівня якості масової продукції, а й активний вплив на перебіг технологічного процесу, тобто забезпечує його регулювання (управління ним). Основна його ідея полягає в тім, що в будь-якому сталому процесі, коли відсутні непередбачені збурення, фактичні показники якості окремих екземплярів продукції завжди матимуть лише незначні відхилення від середніх величин.

Перевагою статистичного контролю є можливість керувати рівнем якості продукції за принципом саморегулювання кібернетичної системи зі зворотним зв'язком. Проте йому властиві й недоліки, яких не можна ігнорувати: по-перше, він має відносно вузьку сферу застосування (переважно масове виробництво); по-друге, потребує порівняно великих коштів на збирання та обробку інформації. Здешевити ці процеси можна автоматизацією збирання, обробки й аналізу необхідної для контролю інформації, створенням гнучких автоматизованих виробництв.

З-поміж інших видів технічного контролю потребують пояснень хіба що летючий, інспекційний, стаціонарний і змінний. *Летючим* називають раптовий (без попередження) і швидкоминущий контроль якості виробів (роботи виконавців) на окремих дільницях виробництва. *Інспекційним* є запланований чи здійсню-

ваний за критичними сигналами метод контролю переважно у вигляді державного або внутрішньовиробничого нагляду. *Стаціонарний* контроль здійснюється в спеціально обладнаних приміщеннях (лабораторіях) з допомогою відповідних випробувань, аналізів тощо, а *змінний* — на тих чи тих робочих місцях самими виконавцями або контрольними майстрами (контролерами) відділу технічного контролю підприємства.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Обґрунтування маркетингової стратегії підприємства.
2. Можливі й недоцільні форми втручання держави в процеси визначення суспільного попиту на продукцію та складання виробничої програми підприємства за умов ринкової економіки.
3. Загальний порядок і конкретна технологія складання виробничої програми підприємства за сучасних умов господарювання.
4. Вибір постачальників матеріально-технічних ресурсів за ринкових умов господарювання.
5. Проблеми створення запасів матеріалів та регулювання цих запасів на підприємствах.
6. Удосконалення чинної системи одиничних і загальних показників якості продукції щодо збільшення об'єктивності відображення якості та спрощення самої системи.
7. Необхідність і методологія визначення оптимального рівня якості продукції.
8. Конкурентоспроможність продукції: сутнісна характеристика, оцінка, способи забезпечення.
9. Економічно-правове обґрунтування змісту й кількості державних (національних) стандартів на продукцію підприємств.
10. Аналітична оцінка технічного рівня та якості найважливіших видів продукції підприємств ключових галузей народного господарства України.
11. Узагальнення зарубіжного досвіду в галузі управління якістю продукції і можливості його використання за створення сертифікованих систем якості на підприємствах України.
12. Система державного нагляду за якістю продукції, що виготовляється на підприємствах України.

Розділ 15 ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ

Ключові терміни і поняття: *• продуктивність праці; • виробіток продукції; • трудомісткість одиниці продукції; • факторний метод прогнозування продуктивності праці; • мотивація праці; • методи мотивації праці; • оплата праці; • основна заробітна плата; • додаткова оплата праці; • тарифна система; • форми оплати праці; • системи оплати праці робітників; • система преміювання персоналу; • участь працівників у прибутках підприємства (організації).*

15.1. ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ТА ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ

Сутність і вимірювання

Під продуктивністю праці як економічною категорією заведено розуміти ефективність (плодотворність) трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Підвищення продуктивності праці характеризує економію сукупної (живої, уречевленої і майбутньої) праці. Конкретно воно полягає в тім, що частка живої праці зменшується, а уречевленої збільшується, проте збільшується в такий спосіб, що загальна величина трудомісткості товарів зменшується.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги).

Різноманітність підходів до визначення рівня продуктивності праці залежить від специфіки діяльності тих чи тих підприємств або їхніх підрозділів, від мети розрахунків та базується на методичних особливостях, перелік яких подано на рис. 15.1.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції (послуг) та використовувати для розрахунків потрібної кількості робітників, виявлення конкретних резервів підвищення продуктив-

ності праці. Достовірність розрахунків зростає за визначення повної трудомісткості (технологічної, обслуговування та управління виробництвом).

Натуральні показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Використання так званих умовно-натуральних вимірювачів (наприклад, умовна консервна банка) дозволяє розширити можливість застосування цих показників.

Трудові показники потребують добре налагодженої роботи з технічного нормування та обліку праці. Переважно їх використовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різнорідну продукцію, та за наявності значних обсягів незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти в натуральних та грошових одиницях.



Рис. 15.1. Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці.

Найуніверсальнішими, а тому й найпоширенішими, є вартісні показники виробітку. Вони можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Для забезпечення точності вимірювання продуктивності праці (особливо її динаміки) за вартісними показниками слід ураховувати вплив на її рівень передовсім цінового фактора.

Класифікація чинників

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розробка конкретних програм ефективнішого використання трудового потенціалу підприємства (організації) потребують класифікації чинників її динаміки. З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства (організації) всі чинники зростання продуктивності праці поділяють на дві узагальнюючі групи — зовнішні та внутрішні.

До групи *зовнішніх чинників* належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства (тобто чинники загальнодержавні та загальноекономічні — законодавство, політика і стратегія, ринкова інфраструктура; макроструктурні зрушення в суспільстві; природні ресурси), а до *внутрішніх* — ті, на які підприємство може безпосередньо впливати (характер продукції, технологія та обладнання, матеріали, енергія; персонал, організація виробництва й праці, система мотивації тощо). Проте зовнішні чинники теж мають для підприємства неабиякий господарський інтерес. Урахувавши їх, можна ґрунтовніше мотивувати відповідні управлінські рішення, які дають змогу виробити стратегію щодо продуктивності праці на тривалий період.

Окрім наведеної глобальної (системної) класифікації, у практиці господарювання для аналітичних цілей та укрупнених розрахунків можуть використовуватися й інші інтегровані групування факторів зростання продуктивності праці на підприємствах. За одним з можливих таких групувань усі чинники, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки й технології, застосування нових видів сировини та матеріалів тощо);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління, організації праці тощо);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу тощо);
- природні умови та географічне розміщення підприємств (цю групу факторів виділяють та аналізують переважно на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості).

Факторний метод прогнозування

У практиці реального управління підприємством (організацією) завжди є актуальною необхідність кількісного визначення впливу окремих факторів (чинників) на рівень продуктивності праці. Розрахунки базуються на виявленні резервів (невикористаних можливостей) зростання продуктивності праці, що виявляються як у просторі (для всіх ланок підприємства), так і в часі (за календарним графіком їхнього можливого використання).

Кількісний вплив окремих чинників деталізується за схемою рис. 15.2, а їхній загальний вплив на зміни у продуктивності праці на підприємстві визначається в такому порядку:

- розраховується вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу в розрахунковому періоді ($Ч_{вих}$), тобто умовна чисельність, що була б необхідною для забезпечення планового (розрахункового) обсягу виробництва за збереження базового рівня виробітку продукції на одного працівника;
- визначається зміна (зменшення «–», зростання «+») вихідної чисельності працівників під впливом окремих чинників продуктивності праці, а також сумарна зміна чисельності E_c;
- розраховується загальний приріст продуктивності праці у розрахунковому періоді (ΔW) відносно базового періоду за формулою

$$\Delta W_n = \frac{-E_c \times 100}{Ч_{вих} + E_c}. \qquad (15.1)$$

Розрахунки змінювання вихідної чисельності працівників за фактором продуктивності праці здійснюються, як правило, через порівняння затрат праці на весь обсяг продукції (послуг) з розрахунковими та базовими умовами діяльності відповідних категорій та груп працівників.

Так, наприклад, економію чисельності працівників за рахунок запровадження нової техніки, технології, модернізації обладнання $E_ч$ можна розрахувати за такою формулою

$$E_ч = \frac{t_н - t_c}{t_н} \times \frac{Ч_р}{100} \times Ч_{вих}, \qquad (15.2)$$

де t_c, $t_н$ — трудомісткість виробництва відповідно на старому та новому (модернізованому) обладнанні (за старою та новою технологіями); $Ч_р$ — питома вага робітників, що зайняті на цьому обладнанні (користуються технологією) у загальній кількості працівників у базовому періоді, %.

Зміни чисельності за рахунок скорочення внутрішньозмінних простоїв розраховують за формулою

$$E_п = \frac{q_т^р - q_т^б}{100 - q_т^р} \times \frac{Ч_р}{100} \times Ч_{вих}. \qquad (15.3)$$



Рис. 15.2. Деталізована класифікація чинників для розрахунків можливого зростання продуктивності праці на підприємстві.

де $q_т^р$, $q_т^б$ — внутрішньозмінні простої відповідно в розрахунковому та базовому періодах, %.

За неможливості зробити розрахунки за конкретними формулами (особливо це стосується виявлення впливу економічних та соціальних факторів), економія чисельності та відповідне зростання продуктивності праці визначаються на підставі експертних оцінок, ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами тощо.

15.2. МОТИВАЦІЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Система, моделі та методи мотивації

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці.

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації).

Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. Відповідне ставлення до праці та свідома поведінка визначаються системою цінностей працівника, умовами праці й застосовуваними стимулами.

За домінуючої ролі соціально-економічних умов у основу будь-якої моделі мотивації покладаються передовсім психологічні аспекти (рис. 15.3).

Вплив керуючої підсистеми підприємства на чинники поведінки залежить від пізнання елементів не лише індивідуальної психології, що визначає вчинки кожного працівника, а й колективної психології певних груп працівників. Це зумовлює сприймання мотивації як імовірнісного процесу: те, що мотивує одного працівника в конкретній ситуації, не впливатиме на нього в іншій ситуації або не впливатиме на іншого працівника за аналогічних умов. Саме цим пояснюється необхідність конструювання *багатофакторних моделей мотивації*, що в них остання стає функцією потреб, очікувань і сприймання працівниками справедливості винагороди. Результативність діяльності конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою заінтересованістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди й упевненості в тім, що її буде отримано.

До факторів, котрі зумовлюють поведінку працівника і які треба враховувати в практиці мотивації його трудової діяльності, належать передовсім такі: фізичний тип особистості (вік, стать тощо), рівень самосвідомості та освіченості, професійна підготовка, психологічний клімат у колективі, вплив зовнішнього середовища тощо.

Щодо колективної психології, то формування дійової системи мотивації спирається на постійний аналіз і вдосконалення відносин між: роботодавцями й найманими працівниками; керівниками та їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами; групами, що виконують споріднені функції.

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;

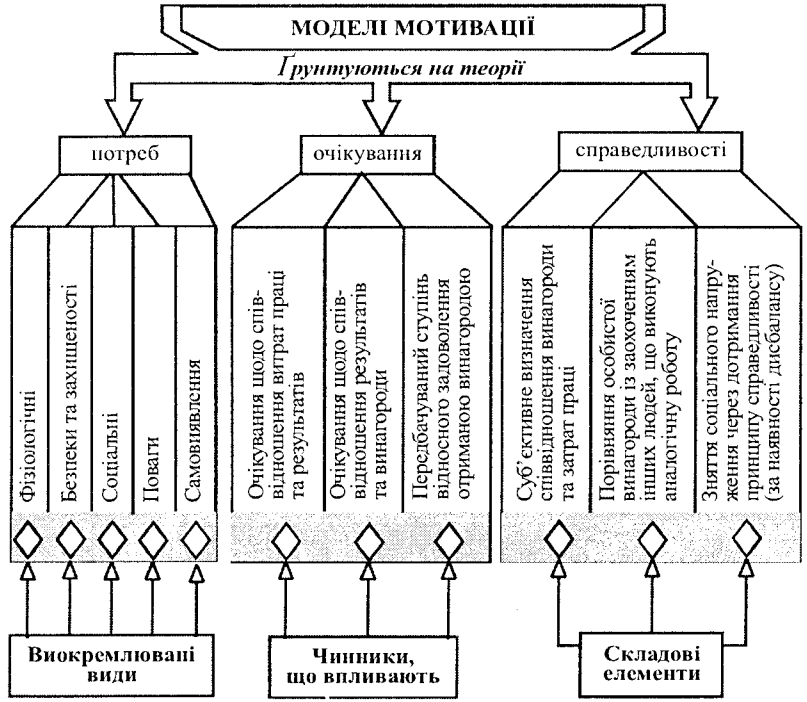


Рис. 15.3. Концептуальні характеристики моделей мотивації трудової діяльності.

• забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;

• підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Окрім загальновживаної класифікації *методів мотивації* (рис. 15.4), їх можна поділити ще й на індивідуальні та групові, а також на зовнішні — винагороди, що надходять іззовні, та внутрішні — винагороди, що надаються самою працею (почуття значущості праці, самоповаги та ін.).

У теорії мотивації слово «винагорода» має ширше значення, ніж просто гроші або задоволення, з якими це слово найчастіше асоціюється. Винагорода — це все те, що людина вважає цінним для себе. Але розуміння цінності в людей неоднакове, а тому різною є оцінка винагороди та її відносного рівня. Персоналізація (індивідуальна або групова) форм і методів винагородження є фундаментом дійовості будь-якої моделі мотивації, а матеріальні потреби домінуватимуть іще достатньо довго.



Рис. 15.4. Класифікація методів мотивації.

Принципи та порядок регулювання поведінки працівників

Водночас варто зауважити, що заробітна плата не може бути єдиною метою трудової діяльності. Матеріальне заохочення робить мотивацію праці результативною лише за умови функціонування останньої як системи, що базується на таких основних принципах:

• комунікація, співробітництво та згода між працівниками та адміністрацією щодо загальних принципів системи;

• обґрунтована система оцінки робіт та визначення обсягу останніх;

• добре осмислені та обґрунтовані критерії виміру та оцінки; виважені нормативи, контроль за ними, періодичний перегляд; чітке узгодження заохочення з результативністю діяльності; винагородження, особливо додаткове, не за рівень результативності взагалі, а саме за той, що його передовсім зв'язано з якістю.

Такі самі принципи покладаються в основу організації оплати праці на підприємстві (в організації).

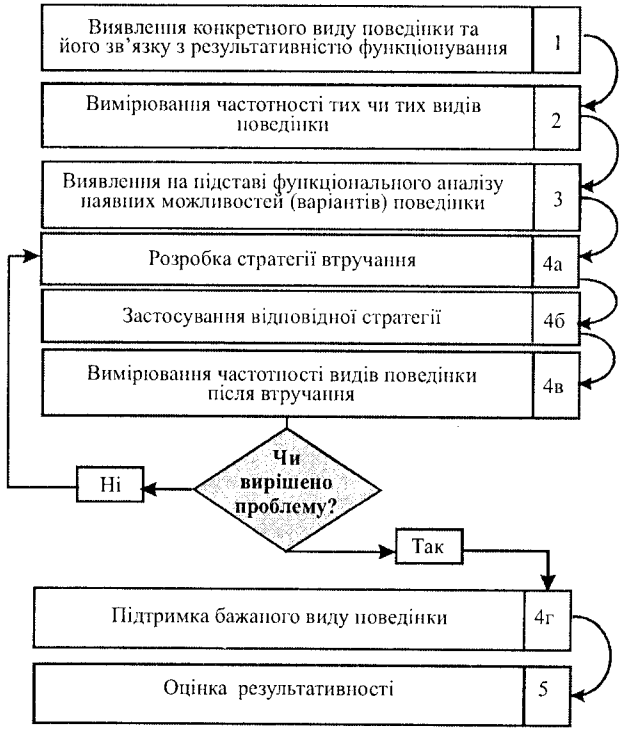


Рис. 15.5. Алгоритм регулювання поведінки.

Поточні зміни в діяльності підприємства, окремих його підрозділів, а також вироблення та реалізація стратегії дальшого розвитку часто-густо потребують коригування (регулювання) поведінки окремих категорій працівників.

Регулювання поведінки означає мотивацію на підставі виявлення функціональних, або бажаних, видів поведінки та підкріплення таких.

Фундаментальні принципи, що зв'язані з регулюванням поведінки, є такими:

- необхідність брати до уваги тільки реально можливі за даних умов поведінкові явища;
- використання як основних показників частотності конкретних явищ поведінки;
- важливість спостереження за поведінкою в рамках конкретної ситуації.

Послідовно здійснюваний алгоритм регулювання поведінки окремих категорій персоналу підприємства (організації) залежно від результативності діяльності показано на рис. 15.5. Він має універсальний характер і передбачає п'ять кроків (етапів) регулювання: 1) виявлення; 2) вимірювання; 3) аналіз; 4) втручання; 5) оцінювання. Одиницею аналізу може бути як індивід, так і група людей. Але в будь-якому разі успіх так званого «ситуаційного управління поведінкою» значною мірою залежить від виявлення причинно-наслідкового зв'язку між поведінкою та результатами, між коригуючими діями та підвищенням ефективності діяльності підприємства.

15.3. СУЧАСНА ПОЛІТИКА ОПЛАТИ ПРАЦІ

Поняття та функції

Ефективність функціонування та соціальний розвиток тих чи тих суб'єктів господарювання (трудових колективів) забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких є оплата праці різних категорій персоналу.

Оплата праці — це будь-який заробіток, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. Розміри оплати найманого працівника залежать від результатів його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними роз-

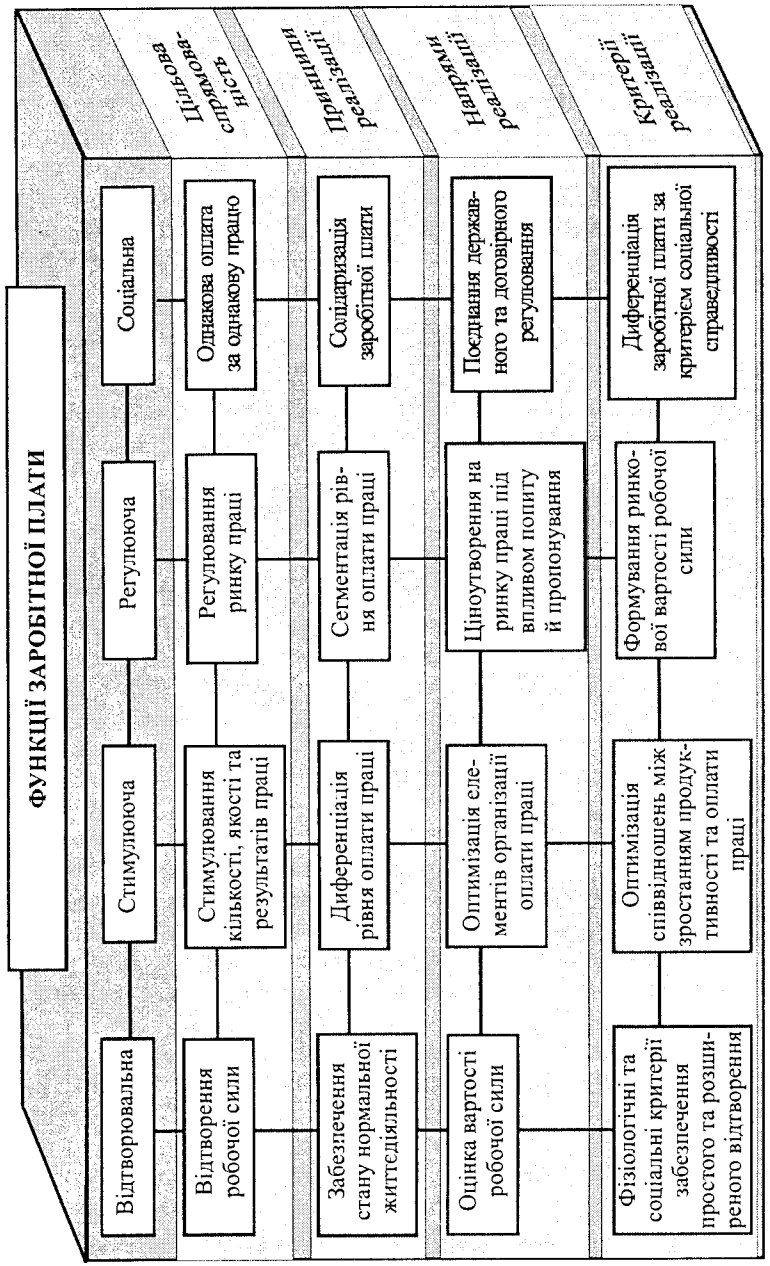


Рис. 15.6. Головні функції заробітної плати.

цінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством. Рівень *додаткової оплати праці* здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а також надбавки й доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім. За розрахунками середньої структури середньомісячного заробітку персоналу на виробничих підприємствах України протягом кількох останніх років, основна заробітна плата й додаткова оплата праці становлять відповідно 70—80 і 20—30% від загальної величини цього заробітку.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром якогось гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підприємства. Треба враховувати, що й сам працівник усе частіше стає більш-менш реальним співвласником підприємства. Відтак винагороду працівникові-власнику треба нараховувати не тільки за працю, а й за вкладений у підприємство капітал. Ось чому, ураховуючи зміни в природі та механізмі формування заробітку працівника, замість поняття «заробітна плата» усе частіше використовують терміни «трудовий дохід», «винагорода», «оплата праці», «заробіток», «дохід». Але в будь-якому разі повна компенсація (грошова або негрошова) за витрачені зусилля, включаючи заробітну плату, повинна відбивати внесок кожного працівника, ефективність його праці.

Дійовість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції — відтворювальну, стимулюючу, регулюючу й соціальну (рис. 15.6).

Реалізація *відтворювальної функції заробітної плати* передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати обґрунтовані норми праці, що гарантують власнику отримання необхідного результату господарської діяльності.

Функція стимулювання зводиться до того, що можливий рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці. *Регулююча функція* оплати праці реалізує загальновживаний принцип диференціації рівня заробітку за фахом і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань. *Соціальну функцію* заробітної плати спрямовано на забезпечення однакової оплати за однакову роботу; вона має поєднувати державне й договірне її регулювання, а також реалізовувати принцип соціальної справедливості щодо одержання власного доходу.

Сучасна політика Повна та ефективна реалізація цих головних функцій оплати праці можлива за умови формування й послідовного здійснення науково обґрунтованої її політики як на макрорівні (держава, галузь, регіон), так і на мікрорівні (підприємство, організація, їхні підрозділи).

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання. Останній є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави (рис. 15.7). Використання конкретних важелів механізму державного регулювання оплати праці залежить від впливу різноманітних чинників.



Рис. 15.7. Складові механізму реалізації соціально-економічної політики держави.

Зокрема мінімальна заробітна плата регулюється з урахуванням рівнів економічного розвитку країни, продуктивності праці, середньої заробітної плати, а також вартісної величини мінімального споживчого бюджету («кошика»). До цього треба додати, що практичне значення має повна реалізація інформаційної функції держави, тобто своєчасна підготовка й оприлюднення статистичних даних: щоквартально — про середню заробітну плату й тривалість робочого часу за галузями, групами професій та посад; щорічно — про вартість робочої сили відповідно до Типової міжнародної класифікації витрат на робочу силу.

Політика оплати праці підприємств, організацій та інших первинних суб'єктів господарювання формується й реалізується в межах чинного законодавства, передусім закону України «Про оплату праці» (1995 р.). Вона має враховувати стратегічні та тактичні цілі діяльності конкретних суб'єктів господарювання, їхню галузеву специфіку, абсолютні розміри, географічне розміщення, ступінь міжнародної інтеграції, рівень соціального розвитку трудового колективу тощо.

Конкретна реалізація політики заробітної плати здійснюється на підставі договірного регулювання оплати праці найманих працівників підприємств, тобто на підставі укладання системи тарифних угод на трьох рівнях:

міжгалузевому (генеральна тарифна угода);

галузевому (галузева тарифна угода) або комунальному (регіональна тарифна угода);

виробничому (тарифна угода як складова частина колективного договору).

Тарифна угода — це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій.

Предметом тарифної угоди як складової частини колективного договору на виробничому рівні є:

— форми й системи оплати праці, що застосовуються для різних категорій та груп працівників;

— мінімальна тарифна ставка, диференційована за видами (типами) виробництв у межах рівнів, передбачених генеральною тарифною угодою для відповідних видів (типів) виробництв галузі (підгалузі);

— розміри тарифних ставок за розрядами робіт і посадових окладів відповідних категорій працівників;

— види й розміри доплат, надбавок, премій та інших заохочувальних і компенсаційних виплат та умови їхнього надання;

— умови оплати праці за роботу в надурочний час, за простої, які мали місце не з вини працівника, за виготовлення продукції, що виявилася бракованою не з вини працівника, тощо.

У разі найму працівника за контрактом власник або вповноважений ним орган може встановлювати за згодою працівника як

передбачені в колективному договорі, так і індивідуальні умови оплати праці.

Слід зважити на те, що норми тарифної угоди виробничого рівня можуть тимчасово (до 6 місяців) допускати рівень оплати праці нижчий від норм, визначених генеральною галузевою або регіональною тарифною угодою, але не нижчий від державних норм і гарантій щодо оплати праці.

Протягом чинності (строки визначаються сторонами переговорів) тарифних угод ніхто з представників сторін, що перебувають у сфері дії цих угод, односторонньо не може вимагати збільшення (зменшення) розміру оплати праці та пільг понад те, що передбачено тарифною угодою.

Основи організації Практична організація оплати праці базується на державному й договірному регулюванні її абсолютного рівня та механізмі визначення індивідуальної заробітної плати всіх окремих категорій працівників (робітників, спеціалістів, службовців, керівників) підприємств та установ різних форм власності. Основним організаційно-правовим інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є *тарифно-посадова система*, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки й ставки; схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка.

Тарифно-кваліфікаційні довідники у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД) — це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначено для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки їх підвищення кваліфікації робітників.

Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загально-

Таблиця 15.1

ТИПОВА ТАРИФНА СІТКА РОБІТНИКІВ РІЗНОГАЛУЗЕВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Показник	Тарифні розряди							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Тарифні коефіцієнти	1,0	1,088	1,204	1,350	1,531	1,800	1,892	2,0
Зростання тарифних коефіцієнтів:								
• абсолютне		0,088	0,116	0,146	0,181	0,269	0,092	0,108
• відносне, %		8,8	10,7	12,1	13,4	17,6	5,1	5,7

галузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців.

Тарифна сітка встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації. Вона є, власне, переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів. Установлені в Україні параметри тарифної сітки наведено в табл. 15.1.

Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці. За першим розрядом тарифікуються прості роботи, виконання яких не потребує професійної підготовки. Коефіцієнти наступних розрядів характеризують ступінь складності праці робітників, що мають такі розряди.

Важливим елементом тарифної системи є *тарифна ставка*. Її абсолютна величина визначається згідно зі встановленим державою *мінімальним розміром заробітної плати*, тобто таким, що нижче за нього вже не можна платити працівникові за виконану норму робочого часу. До цього необхідно додати, що у мінімальну заробітну плату не включають доплати, надбавки та компенсаційні виплати. Відтак розмір оплати праці не може бути нижчим від встановленої державою мінімальної заробітної плати навіть за невиконання норм виробітку чи виготовлення бракованої продукції з вини працівника.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців конкретних суб'єктів господарювання (колективної діяльності) здійснюється за встановленими державою посадовими окладами з урахуванням застосовуваної системи стимулювання високоефективної роботи чи за контрактною (договірною) системою роздержавлених підприємств (організацій) та інших підприємницько-комерційних структур.

15.4. ЗАСТОСОВУВАНІ ФОРМИ ТА СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Тарифна система, що її ми назвали основою організації оплати праці робітників виробничого підприємства, не може, проте, забезпечити повних розрахунків місячного заробітку цієї найбільшої за кількістю категорії персоналу, оскільки не бере до уваги реальної результативності їхньої діяльності за відповідний проміжок часу. Цим пояснюється об'єктивна необхідність проведення розрахунків абсолютної величини заробітної плати, виходячи з фактичних результатів (затрат) праці протягом одного місяця. Такі результати (затрати) праці можна визначити за допомогою конкретних форм і систем заробітної плати робітників виробничих підприємств чи виробничо-експериментальних підрозділів науково-технічних та інших подібних організацій.

Форми заробітної плати

Основними вимірниками результатів (затрат) праці є кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник фактично був зайнятий (працював) на підприємстві (в організації). Такому поділу вимірників затрат праці відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі, — відрядна та почасова.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленими на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності.

Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Використання цієї форми оплати праці потребує встановлення обґрунтованих норм виробітку, чіткого обліку їхнього виконання і, що особливо важливо, воно не повинно призводити до погіршання якості продукції, порушень технологічних режимів, техніки безпеки, а також до перевитрачання сировини, матеріалів, енергії.

За почасової форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Почасова форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи (наприклад, операції контролю за якістю продукції) або вони взагалі не піддаються нормуванню, оскільки зміст і послідовність виробничих операцій часто змінюються (роботи з ремонту та налагодження устаткування, обслуговування внутрішньозаводського транспорту, дослідно-експериментальні роботи тощо).

Сучасна техніка пред'являє підвищені вимоги до точності та чистоти обробки, якості продукції. Саме почасова, а не відрядна оплата праці значно більше сприяє дотриманню цих вимог. Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

Системи оплати праці

Кожна з названих форм заробітної плати охоплює кілька систем оплати праці для різних організаційно-технологічних умов виробництва. Можливі та реально застосовувані системи оплати праці робітників виробничих підприємств (підрозділів організацій) показано на рис. 15.8.

За *прямої відрядної системи* заробіток працівника ($D_{пвс}$) розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції (v) та розцінки за одиницю продукції (ρ_0):

$$D_{пвс} = \rho_0 \cdot v. \quad (15.4)$$

Розцінка визначається діленням погодинної тарифної ставки на норму виробітку або множенням погодинної тарифної ставки на норму часу (в годинах) на виготовлення одиниці продукції.

За *непрямої відрядної системи* заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, що їх він обслуговує. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників, кранівників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників. Заробіток робітника ($D_{нвс}$) за цієї системи розраховується за формулою

$$D_{нвс} = s \cdot t \cdot k_{вн}, \quad (15.5)$$

де s — погодинна тарифна ставка; t — фактично відпрацьована кількість годин цим робітником; $k_{вн}$ — середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

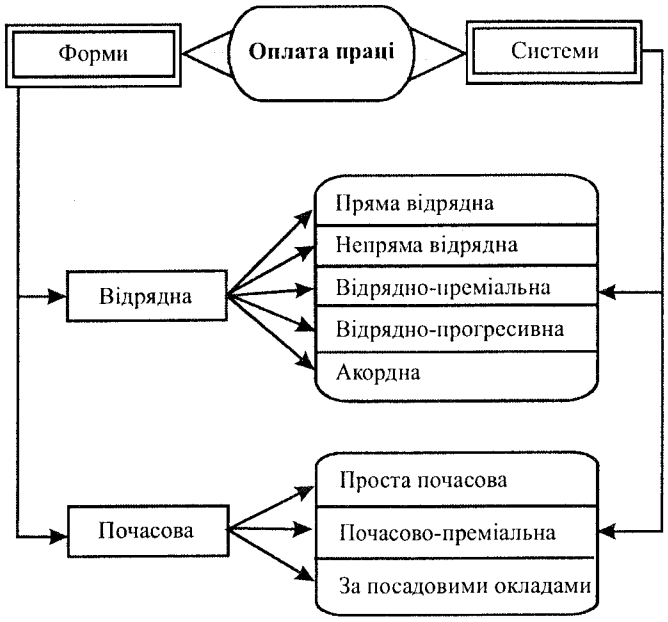


Рис. 15.8. Форми та основні системи оплати праці.

За відрядно-преміальної системи заробіток працівника ($D_{впс}$) складається з відрядного заробітку ($\rho_0 v$) та премії (m) за досягнення певних результатів:

$$D_{впс} = \rho_0 v + m. \quad (15.6)$$

Відрядно-прогресивна оплата праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми (n_0) за звичайними відрядними розцінками ρ, а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень (n_i), — за підвищеними розцінками (ρ_i) залежно від ступеня виконання завдання. Отже, заробіток ($D_{в\ прог}$) у цій системі визначається за формулою

$$D_{в\ прог} = \rho \cdot n_0 + \rho_i \cdot n_i. \quad (15.7)$$

Застосування цієї системи обмежується, як правило, дільницями, що стримують роботу всього підприємства, за браком у них стимулюючих факторів підвищення якості продукції або послуг.

Відмінність *акордної системи* полягає в тім, що працівникові або групі працівників розцінки встановлюються не за окремі операції, а за весь комплекс робіт із визначенням кінцевого строку його виконання. Ця система заохочує до скорочення строків виконання робіт і тому використовується передовсім для усування наслідків аварій, за термінових ремонтів, будівельних робіт тощо. Треба враховувати необхідність суворого контролю якості, додержання правил безпеки праці за застосування цієї системи оплати.

Почасова оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців, як уже було сказано, проводиться, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

За простої почасової оплати заробіток працівника ($D_{пп}$) розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду (s) на кількість відпрацьованих годин (t):

$$D_{пп} = s \cdot t. \quad (15.8)$$

Через недостатній позитивний вплив на кількість і якість праці робітника цю систему застосовують досить рідко.

У *почасово-преміальній системі* певною мірою усунуто цей недолік. За цієї системи окрім тарифного заробітку ($s \cdot t$) працівник одержує премію (m) за досягнення певних кількісних або якісних показників. Загальний заробіток ($D_{прем}$) визначається за формулою

$$D_{прем} = s \cdot t + m. \quad (15.9)$$

За застосування почасово-преміальної системи з використанням нормованих завдань заробіток може складатися з трьох частин:

1) почасового заробітку, що розраховується пропорційно відпрацьованому часу, і доплат за професійну майстерність та умови (інтенсивність) праці; 2) додаткової оплати за виконання нормованих завдань, що нараховується у відсотках до почасової оплати за тарифом; 3) премії за зниження трудомісткості виробів або робіт.

Різновидом почасово-преміальної є *система оплати за посадовими окладами*, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер (комірники, вагарі, прибиральники та ін.).

Права засновників і сучасні тенденції

За ринкових умов господарювання чинне законодавство України забезпечує повну самостійність підприємств та інших суб'єктів бізнесової діяльності щодо питань організації оплати праці всіх категорій персоналу. Засновники (керівники) державних підприємств та установ (організацій) мають право самостійно вибрати форми й системи оплати праці, установити працівникам конкретні розміри тарифних ставок, відрядних розцінок, посадових окладів, премій, винагород, надбавок і доплат, керуючись єдиною тарифною сіткою, а також умовами, передбаченими колективним договором. Що стосується підприємств інших форм власності, то вони можуть: використовувати традиційну тарифну систему; застосовувати тарифні ставки та оклади тільки як орієнтири; запроваджувати власну, індивідуально розроблену модель оплати праці.

Об'єктивний процес становлення й поширення в усіх галузях народного господарства України умов праці, адаптованих до сучасних вимог науково-технічного та організаційного прогресу й ринкових взаємовідносин між суб'єктами господарювання, зумовлює тенденцію поступового збільшення частки почасової оплати праці в загальному фонді заробітної плати підприємства. Започатковано процес удосконалення форм і систем оплати праці, створення нових моделей заробітної плати. Характерним у цьому процесі є намагання позбутися негативних і поєднати позитивні елементи почасової та відрядної форм оплати праці. Зокрема, це стосується поширення моделей безтарифної системи оплати, що базується на частковому розподілі зароблених коштів, призначених для винагородження працівників за певними критеріями, як-от: 1) кваліфікація та діловитість працівника; 2) коефіцієнт трудової участі як узагальнююча оцінка реального внеску кожного працівника в результати колективної праці; 3) міра виконання нормованих завдань; 4) кількість відпрацьованих годин.

З метою ефективного використання робочої сили на засаді активізації творчого потенціалу працівників усіх категорій широкого розвитку набувають колективні форми організації та оплати праці. Використання колективних розцінок заохочує працівників до суміщення професій, взаємозаміни та взаємодопомоги в процесі праці,

практично ліквідує поділ робіт на «вигідні» та «невигідні» і, що дуже важливо, значно більше орієнтує на досягнення позитивних кінцевих результатів діяльності підприємства.

15.5. ДОПЛАТИ Й НАДБАВКИ ДО ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ПРЕМІЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ

Практика застосування доплат і надбавок

За функціональним призначенням *доплати й надбавки* є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах. Вони відрізняються від тарифної заробітної плати (посадового окладу) необов'язковістю і непостійністю, а також рухливістю залежно від співвідношення фактичних і нормативних умов праці. Закон України «Про оплату праці» передбачає, що умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій чинного законодавства і згідно з генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Доплати до заробітної плати класифікуються передусім за ознакою сфери трудової діяльності (прикладання праці). За цією ознакою розрізняють доплати, які: 1) не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності; 2) застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці.

До першої групи зараховують доплати:

- за роботу в наднормовий час;
- особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;
- робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів;
- за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Класифікацію доплат до заробітної плати, що здійснюються лише в певних (окремих) сферах прикладання праці, наведено в табл. 15.2.

Стосовно сутності *надбавок* до заробітної плати варто наголосити, що вони мають бути чітко вираженого стимулюючого характеру і завжди зв'язуються з діловими якостями конкретного працівника. Найчастіше використовуються надбавки до заробітної плати за: а) високу професійну майстерність робітників; б) високі досягнення службовців у праці; в) вислугу років (трудовий стаж); г) виконання особливо важливої роботи (на певний термін); д) знання й використання в роботі іноземних мов.

За нових економічних умов господарювання значно зростає роль *доплат і надбавок спеціалістам* за високі досягнення в праці, а

також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт. Широке застосування цих доплат і надбавок зумовлюється трьома обставинами. По-перше, уможливлюється більш об'єктивна оцінка трудових зусиль конкретних спеціалістів і здійснення спонукального мотиву щодо виконання ними найвідповідальніших робіт. По-друге, спеціалісти, внесок яких у загальні результати діяльності підприємства (організації) виявиться найбільшим, матимуть завдяки цьому й вищу оплату. По-третє, доплати й надбавки до посадових окладів спеціалістів дають змогу систематично коригувати їхній заробіток подібно до збільшення заробітної плати робітників-відрядників за виконання та перевиконання ними встановлених норм виробітку.

Надбавки до заробітної плати за високі досягнення в праці мають відповідати конкретним результатам діяльності спеціаліста (керівника) і запроваджуються на тих ділянках роботи, де застосо-

Таблиця 15.2

КЛАСИФІКАЦІЯ ДОПЛАТ ДО ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ, ЩО ІСНУЮТЬ У ПЕВНИХ СФЕРАХ ДІЯЛЬНОСТІ

Група доплат	Перелік можливих доплат
■ *Перша*: доплати, що мають водночас стимулюючий і компенсуючий характер	• За суміщення професій (посад) • За розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт • На період освоєння нових норм трудових витрат • Бригадирам з робітників, яких не звільнено від основної роботи • За ведення діловодства та бухгалтерського обліку • За обслуговування обчислювальної техніки
■ *Друга:* доплати компенсаційного характеру за умови праці, що відхиляються від нормальних	• За роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах • За інтенсивність праці • За роботу в нічний час • За перевезення небезпечних вантажів
■ *Третя*: доплати, зв'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта праці тощо)	• За роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком • За багатозмінний режим роботи • Водіям, які працюють на автомобілях, за ненормований робочий день і роз'їзний характер праці • За дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в разі вахтового методу організації робіт • За роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період масового приймання й закладання на зберігання сільсько-господарської продукції • За роз'їзний характер праці

вуються показники вимірювання досягнень. Доцільно встановлювати такі надбавки передовсім лінійному персоналу (майстрам, начальникам дільниць і цехів), а також спеціалістам, які забезпечують стабільне поліпшення показників діяльності відповідного підрозділу та підприємства в цілому.

Окреслюючи конкретні напрями пошуку найліпших варіантів встановлення розмірів доплат і надбавок до заробітної плати, варто звернути увагу на доцільність:

1) переходу до нарахування компенсаційних виплат в однаковому абсолютному розмірі всім категоріям персоналу за умови праці, що відхиляються від нормальних (нормативних), незалежно від рівня їхньої кваліфікації та посади;

2) обов'язкового використання доплат компенсаційного характеру, які не зв'язані з певною сферою діяльності, тобто поширюються на всіх працівників (передовсім за роботу у святкові, неробочі й вихідні дні, у надурочний час тощо).

Основні принципи формування системи преміювання персоналу

Формування ефективно діючої преміальної системи для конкретного суб'єкта господарювання має розпочинатися з *обґрунтування*: джерел виплати премій; показників та умов преміювання; категорій персоналу, які доцільно преміювати; періодичності та порядку виплати премій. Цей організаційно-економічний процес базується на певних (загальновизнаних) принципах побудови таких систем, як-от:

1. Чітке визначення показників та умов преміювання окремих категорій персоналу. В узагальненому вигляді умови — це ті цілеоцінні показники, досягнення яких дає підставу для нарахування й виплати премії. Розмір же премій має залежати від вибраних показників преміювання, їхнього рівня та динаміки.

2. Обов'язковий поділ показників та умов преміювання на основні й додаткові. Основними вважаються показники й умови, досягнення яких має вирішальне значення для розв'язання проблем, що постали перед трудовим колективом або окремим працівником. Додаткові показники та умови преміювання мають стимулювати менш значущі, але також достатньо важливі здобутки трудової діяльності.

3. Заборона виплати премій за невиконання основних показників та умов преміювання. У разі невиконання додаткових умов і показників премію може бути нараховано (сплачено) в менших розмірах (до 50%). Перевиконання як основних, так і додаткових показників дає підставу для збільшення розміру премії.

4. Не дуже велика кількість показників та умов преміювання. Практика господарювання свідчить, що оптимальною є кількість показників та умов преміювання на рівні 2—3, а максимально допустимою — 4.

5. Відповідність показників і умов преміювання завданням виробництва (діяльності) та їхня реальна залежність від трудових зусиль конкретного колективу чи окремого працівника. Принципово важливо, щоб умови та показники не були взаємно суперечливими, (тобто щоб мотивуючий вплив на поліпшення одних показників не позначався б негативно на досягненні інших).

6. Чітке визначення рівня (вихідної величини) показників та умов, що дають підставу для нарахування й сплати винагороди. З урахуванням конкретних завдань виробництва (діяльності) показники та умови мають бути спрямовані на: а) підтримання вже досягнутого рівня; б) дальше поліпшення результатів діяльності.

7. Економічне обґрунтування розмірів премії та визначення відносного коефіцієнта ефективності застосування цієї системи з метою забезпечення відповідності розміру заохочення величині трудового внеску колективу чи працівника.

8. Ретельне дотримання важливого положення про те, що однаковим додатковим зусиллям завжди відповідатиме однакова премія. За наявності кількох показників преміювання більша частка премії має припадати на показник, поліпшення або підтримання якого потребує більших трудових (фізичних, розумових) зусиль.

Тільки комплексне врахування названих основних принципів (положень, вимог) може забезпечити побудову й застосування ефективно діючої системи преміювання відповідних категорій персоналу підприємства (організації).

Обґрунтування розміру премій та ефективності системи преміювання

Найскладнішим і найвідповідальнішим етапом розробки проєкту системи преміювання є економічне обґрунтування відносних розмірів премії та оцінка ефективності застосування такої системи. Обґрунтовуючи розміри премії, треба враховувати, що система преміювання не здатна виконувати свого стимулюючого призначення, якщо премії надто малі (менше 10 % тарифної ставки або посадового окладу). Крім того, має бути забезпечена відповідна залежність між ступенем поліпшення стимулюючого показника та розрахунковим коефіцієнтом економічної ефективності системи преміювання, мінімально допустима величина якого може становити лише 0,1. При цьому треба знати особливості методичного характеру процесу обґрунтування розмірів премії залежно від основних показників преміювання, а також окремих категорій персоналу (робітників, спеціалістів і службовців). Задля їх з'ясування розглянемо два умовні приклади.

Приклад перший. *Обґрунтування розміру премії робітникам виробничої дільниці за економію певного виду матеріальних ресурсів.* Основна ідея цієї процедури полягає в тім, щоб визначити належну суму премії для досягнення заданого коефіцієнта економічної ефективності системи преміювання. З цією метою використовується такий обчислювальний алгоритм:

1) розраховується річна витрата певного виду матеріальних ресурсів;

2) визначається розрахункова сума премії за його економію, яка може забезпечити заданий коефіцієнт ефективності преміювання для окремого діапазону шкали системи помножуванням трьох показників: вартісного обсягу річної витрати конкретного виду матеріальних ресурсів; величини заданого коефіцієнта ефективності системи преміювання для відповідного діапазону шкали; максимального відсотка окремого діапазону шкали зниження нормативу витрат певного виду матеріальних ресурсів;

3) встановлюється відносний розмір премії (відсоток до тарифного заробітку) за конкретний рівень зниження витрат відповідного виду матеріальних ресурсів діленням розрахункової суми премії на середньомісячний фонд заробітної плати трудового колективу даної виробничої одиниці.

Приклад другий. *Визначення розмірів премій спеціалістів і службовців підприємства*, для яких основними показниками заохочення визнано:

а) виконання плану поставки продукції за укладеними договорами;

б) підвищення продуктивності праці;

в) зниження валових витрат на виробництво й реалізацію (собівартість) товарної продукції. За даними попередньої експертної оцінки співвідношення трудових зусиль, необхідних для досягнення зазначених показників, становить 0,5 : 0,3 : 0,2. На поточне преміювання цих трьох показників виділяється сума, що становить 30% від фонду оплати праці зазначених категорій персоналу, який дорівнює 12 000 гривень.

Протягом розрахункового періоду передбачено підвищити продуктивність праці на 5% і знизити собівартість товарної продукції на 0,8%. За таких вихідних даних послідовність і конкретний зміст розрахунків мають бути такими:

1) загальна абсолютна сума на поточне преміювання —

$$S^{а}_{пр} = 12\,000 \times \frac{30}{100} = 3600 \text{ грн.};$$

2) абсолютна сума премії за досягнення основних показників преміювання:

а) виконання плану поставки продукції —

$$S^{а}_{пр/впп} = 3\,600 \times 0{,}5 = 1\,800 \text{ грн.};$$

б) підвищення продуктивності праці —

$$S^{а}_{пр/ппп} = 3\,600 \times 0{,}3 = 1080 \text{ грн.};$$

в) зниження собівартості продукції —

$$S^{а}_{пр/зсп} = 3600 \times 0,2 = 720 \text{ грн.};$$

3) відносний розмір премії (відсоток до посадового окладу) за:
а) виконання плану поставки продукції на 100% —

$$S^{в}_{пр/впп} = \frac{1800}{12000} \times 100 = 15\%;$$

б) один відсоток підвищення продуктивності праці —

$$S^{в}_{пр/ппп} = \frac{1080}{12000 \times 5} \times 100 = 1,8\%;$$

в) одну десяту відсотка зниження собівартості товарної продукції —

$$S^{в}_{пр/зсп} = \frac{720}{12000 \times 0,8} \times 10 = 0,75\%.$$

Визначення ефективності застосовуваної системи преміювання за досягнення того чи того показника ефективності виробничо-господарської або комерційної діяльності зазвичай здійснюється на підставі розрахунку коефіцієнта економічної ефективності системи і порівняння останнього із заданою (нормативною) величиною. Застосовувана система преміювання визнається економічно обґрунтованою за умови, коли розрахунковий коефіцієнт її ефективності є не меншим за заданий (нормативний) або перевищує його.

Методику розрахунку коефіцієнта ефективності чинної системи преміювання можна продемонструвати, використавши штучно створену ситуацію, за якої потрібно дати оцінку економічної обґрунтованості встановленого розміру премії робітникам виробничої дільниці за перевиконання місячної норми виготовлення комплектів деталей. За такої ситуації процес знаходження коефіцієнта ефективності системи преміювання зводиться до трьох послідовно здійснюваних обчислень:

1) можливого обсягу виготовлення комплектів деталей за умови різних рівнів перевиконання місячної норми;

2) розміру питомих постійних витрат (у розрахунку на 1 комплект) деталей місячної норми виробітку (за різних рівнів її перевиконання) та економії постійних витрат на весь обсяг місячної норми виробітку для кожного окремого рівня виконання норм;

3) розрахункового коефіцієнта ефективності чинної системи преміювання — обчислюється як відношення абсолютної суми премії до умовної економії постійних витрат або навпаки.

Організація преміювання окремих категорій персоналу

Вплив систем заохочування на результат господарювання тієї чи тієї виробничої структури багато в чому залежить від практичної організації преміювання окремих категорій персоналу. Існують певні відмінності організаційно-методичного характеру між преміальними системами, що використовуються для заохочення робітників, і системами, призначеними для спеціалістів і службовців.

Організація преміювання робітників за основні результати діяльності охоплює: виокремлення індивідуальних і колективних систем стимулювання, вибір показників преміювання за видами виробництва, диференціацію розмірів премій за показниками та умовами заохочення, розподіл премії на підставі КТУ тощо.

Індивідуальне преміювання використовується тоді, коли організація виробництва передбачає роботу кожного з членів колективу незалежно від інших (за наявності обліку індивідуальних результатів праці). У таких випадках показники й умови преміювання встановлюються безпосередньо за професіями або видами робіт, а премія нараховується на основну заробітну плату окремого робітника залежно від індивідуальних результатів його роботи.

Колективне стимулювання може застосовуватися як за колективної, так і за індивідуальної організації праці.

Колективну премію нараховують залежно від стану виконання колективних показників діяльності на основну заробітну плату бригади (дільниці, цеху). Потім колективну премію розподіляють між робітниками з урахуванням їхнього особистого внеску, виходячи з основної заробітної плати, відпрацьованого часу та коефіцієнта трудової участі.

Вибір показників преміювання залежить від завдань, поставлених перед об'єктом стимулювання (робітником, бригадою, цехом). Конкретні показники преміювання робітників основного виробництва наведено в табл. 15.3.

Організацію преміювання робітників, зайнятих обслуговуванням основного виробництва, треба здійснювати з використанням показників, що безпосередньо характеризують ефективність їхньої діяльності, а саме:

а) забезпечення ритмічної роботи устаткування, що обслуговується, підвищення коефіцієнта його використання:

б) зменшення кількості випадків і тривалості несправності машин та устаткування;

в) збільшення міжремонтного періоду експлуатації, скорочення витрат на обслуговування і ремонт обладнання;

г) безперебійне забезпечення робочих місць інструментом, енергією, пальним тощо.

Робітників-контролерів, наприклад, треба преміювати тільки за показниками, що характеризують їхні зусилля стосовно забезпе-

чення належного рівня якості продукції, що виготовляється (послуг, що надаються).

Зокрема, до таких показників належать: скорочення кількості повернень продукції незадовільної якості з дальших операцій, ретельне відбраковування продукції, виконання програми з профілактики (запобігання) браку. При цьому розміри премій контролерам встановлюють залежно від того, наскільки стабільними є результати їхньої роботи, тобто протягом якого періоду вони досягають позитивних результатів у забезпеченні високої якості продукції (роботи, послуг).

Організація преміювання різних функціональних груп спеціалістів і службовців має такі особливості. Так, спеціалістів основних виробничих підрозділів рекомендується преміювати виходячи з конкретних завдань, що стоять перед цими підрозділами, незалежно від загальних підсумків роботи підприємства (установи, організації) в цілому (показники преміювання повинні передбачати досягнення високих кінцевих результатів роботи саме цього підрозділу, зростання ефективності його діяльності).

У практиці господарювання найчастіше використовуються варіанти організації преміювання спеціалістів і службовців функціональних підрозділів за показниками, що характеризують результати роботи:

1) певного підрозділу з використанням як додаткових показників (умов) основних результатів діяльності підприємства в цілому;

Таблиця 15.3

ЗАГАЛЬНОВЖИВАНІ ПОКАЗНИКИ ПРЕМІЮВАННЯ РОБІТНИКІВ ОСНОВНОГО ВИРОБНИЦТВА

Напрями стимулювання	Показники преміювання
▪ Поліпшення якості продукції (робіт, послуг)	• Збільшення здавання продукції з першого подання • Скорочення кількості випадків повернення неякісної продукції, рекламацій • Поліпшення ґатунку (сортності) продукції • Зниження браку, відсутність претензій з боку ВТК і споживачів
▪ Освоєння прогресивної технології та нової техніки	• Скорочення термінів освоєння прогресивної технології • Підвищення коефіцієнта завантаження нового устаткування • Зменшення витрат на експлуатацію нових машин
▪ Зниження матеріальних витрат	• Зменшення технологічних витрат проти нормативного рівня • Зменшення відходів на одиницю продукції проти фактично досягнутого рівня • Економія окремих видів матеріальних ресурсів (сировини, матеріалів, інструменту, енергії, запасних частин тощо)
▪ Зростання продуктивності праці	• Збільшення виробітку продукції (надання послуг) у розрахунку на одного робітника • Зниження трудомісткості одиниці продукції (послуг) • Виконання обсягів робіт з меншою кількістю робітників

2) підприємства в цілому з використанням як додаткових показників (умов) преміювання результатів роботи того чи того підрозділу;

3) як даного підрозділу, так і підприємства (установи) в цілому.

Можливий варіант показників та умов преміювання спеціалістів і

Таблиця 15.4

ПОКАЗНИКИ ТА УМОВИ ПРЕМІЮВАННЯ ПРАЦІВНИКІВ ОСНОВНИХ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ВІДДІЛІВ ВЕЛИКОГО ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Назва відділу	Показники преміювання	Умови преміювання
Відділ головного конструктора	▪ Виконання плану підготовки виробництва та випуску нових виробів ▪ Виконання встановленого завдання з підвищення технічного рівня виробів	▪ *Головна умова*: виконання планового (розрахункового) рівня прибутковості підприємства ▪ *Додаткова умова*: 100-відсоткове виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції
Відділ головного технолога	▪ Виконання плану-графіка технологічної підготовки виробництва нових виробів ▪ Досягнення запланованого рівня продуктивності праці на підприємстві	
Відділ головного механіка (енергетика)	▪ Виконання плану-графіка планово-запобіжного ремонту устаткування ▪ Брак претензій від виробничих підрозділів щодо технічного стану та якості ремонту устаткування	
Планово-економічний відділ	▪ Якісна розробка та своєчасне доведення до структурних підрозділів планових завдань (техніко-економічних показників) ▪ Своєчасне оформлення договорів на поставку продукції	
Виробничо-диспетчерський відділ	▪ Досягнення встановленого коефіцієнта ритмічності випуску продукції ▪ Дотримання нормативу незавершеного виробництва на підприємстві в цілому	
Відділ організації праці та заробітної плати	▪ Виконання плану-графіка перегляду норм трудових витрат і нормування нових технологічних процесів ▪ Дотримання нормативу співвідношення між зростанням середньої заробітної плати та продуктивності праці	
Відділ (сектор) збуту продукції	▪ Виконання плану-графіка відвантаження готової продукції ▪ Дотримання нормативу залишків готової продукції на складі	

службовців технічних та економічних відділів виробничого підприємства наведено в табл. 15.4.

Практику нарахування премії всьому колективу підрозділу (управління відділу, сектора) зв'язано зі встановленням порядку її розподілу між конкретними виконавцями. Зазвичай такий порядок передбачає розподіл колективної премії з використанням КТУ. Для оцінювання особистого трудового внеску (розрахунку КТУ) можна застосовувати такі параметри, як: обсяг виконуваних робіт за конкретною функцією управління, їхня напруженість, якість роботи, виробнича й творча активність, виконавська дисципліна тощо.

15.6. УЧАСТЬ ПРАЦІВНИКІВ У ПРИБУТКАХ ПІДПРИЄМСТВА (УСТАНОВИ, ОРГАНІЗАЦІЇ)

Участь у прибутках (доходах) або стимулювання персоналу через прибутки полягає в розподіленні певної їхньої частини між працівниками підприємства. Таке розподілення може бути строковим (наприклад, щомісячні виплати) або відкладеним (на кілька місяців або навіть років), а також може набирати форми грошових виплат або передавання працівникам певної кількості акцій підприємства.

Наявність різних форм участі у прибутках пояснюється тим, що навіть найдосконаліші системи індивідуальної чи колективної оплати праці не завжди здатні породжувати в усіх працівників підприємства справжнє бажання бути співпричетним до стабільно високих загальних результатів діяльності. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між «економічними агентами» — власником, адміністрацією, спеціалістами, робітниками — усе більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства (фірми).

Додаткові виплати з прибутків залежать від багатьох обставин, включаючи, зокрема, рівень витрат на виробництво і рівень цін, конкурентні позиції, фінансову ситуацію підприємства тощо. Їхні розміри визначаються окремою угодою, що укладається між відповідними сторонами в рамках проведення колективних переговорів на підприємстві — під час укладання тарифних угод, як правило.

Системи участі в прибутках диференціюються залежно від показників та засобів мотивації (рис. 15.9).

Конструюючи ту чи ту систему участі, котра базується на показникові прибутку, слід ураховувати труднощі щодо визначення безпосереднього зв'язку між зростанням прибутку і внеском конкретного працівника. Ось чому часто-густо впроваджуються системи мотивації, що зв'язуються з результатами власне виробничої діяльності (економія ресурсів, зростання обсягу продажу тощо).

Відтак системи участі в прибутках трансформуються в системи участі в результатах діяльності.

Система оцінки заслуг передбачає оцінювання зусиль і поведінки працівника за низкою чинників. Для кожного чинника визначається система балів, а для розрахунків оцінки на різних рівнях встановлюються відповідні норми. Періодично розраховується показник ефективності діяльності працівника. Підсумкові результати показують відповідний рівень додаткової (понад заробітну плату за тарифом) винагороди.

Системи стимулювання конкретних обсягів продукції, робіт, продажу тощо найуспішніше можна застосувати в більш-менш автономних структурах із завершеним виробничим циклом.

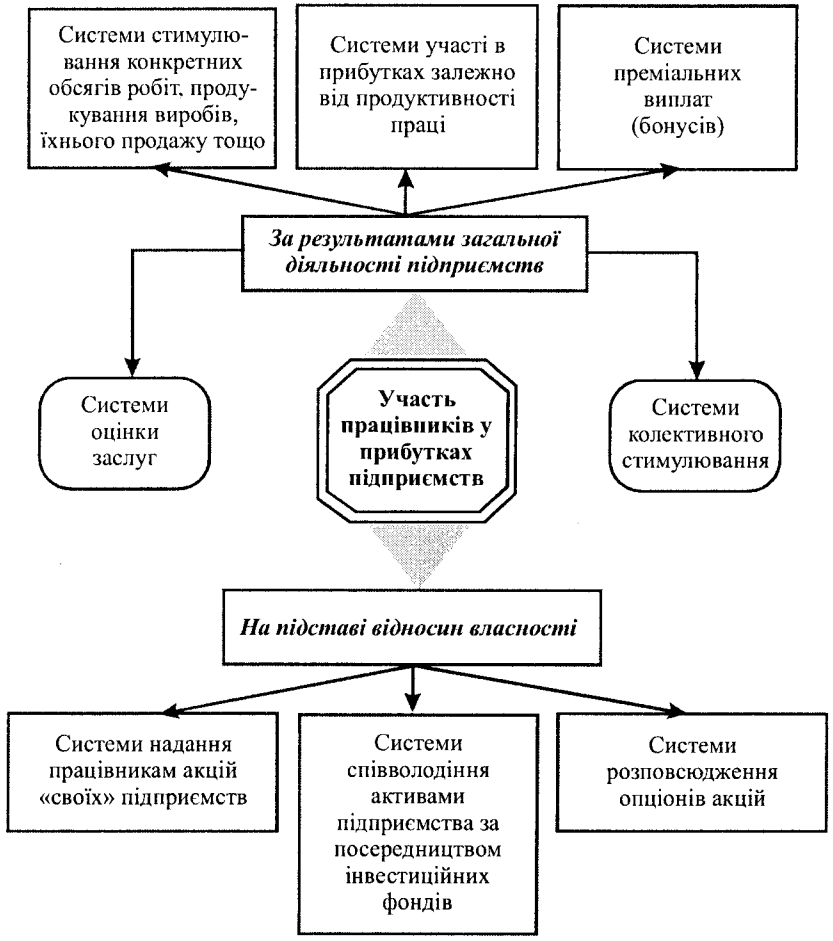


Рис. 15.9. Класифікація систем участі працівників підприємств у прибутках.

Такі структури здебільшого мають власний бюджет, що є пропорційним, наприклад обсягу продажу продукції. Відтак персонал відчуває прямий зв'язок між ефективністю праці та успіхом підприємства на ринку, тобто його процвітанням та прибутковістю.

Системи розподілу прибутку, зумовленого зростанням продуктивності праці, проектують у такий спосіб, щоб зменшити питомі витрати через заохочування до більш високої результативності праці без підвищення постійних витрат, що пов'язані зі збільшенням трудомісткості.

Одна з найбільш відомих і водночас простих систем базується на визначенні так званого «загального коефіцієнта». Останній розраховують як співвідношення сукупних витрат на робочу силу та обсягу продукції, що реалізується. Це співвідношення, котре є стабільним на підприємствах, наприклад, більшості галузей обробної промисловості, береться за базовий рівень коефіцієнта.

Використовуючи цей базовий коефіцієнт і враховуючи обсяг продукції, що реалізується за конкретний період, знаходять припустимі витрати на робочу силу. Потім ці витрати порівнюють із фактичною заробітною платою.

Якщо фактичні витрати нижчі за припустимі, виплачують премію персоналу на рівні 40—75% від отриманої економії (зростання прибутку).

Що стосується систем преміальних виплат, то розмір премій має узгоджуватися не з рівнем основної заробітної плати, а з конкретними досягненнями підприємства та більш-менш точним виявленням внеску кожного працівника в загальну справу.

> Участь у прибутках поширено, наприклад, у Японії. Саме вона є однією з причин високого рівня трудової мотивації працівників і конкурентоспроможності продукції, що виробляється. Окрім щомісячних премій різного характеру, постійним працівникам більшості підприємств виплачується двічі на рік із частки прибутку так званий бонус. У середньому він становить понад 1/4 заробітку, а в сприятливі для підприємства роки навіть сягає розміру шестимісячної основної заробітної плати працівника.

Системи колективного стимулювання застосовуються, як правило, тоді, коли заохочення працівників через їхню участь у прибутках є можливим тільки на груповій основі. При цьому груповий бонус здебільшого розподіляється в тій самій пропорції, що й основна заробітна плата.

Перевага такого підходу (за певних його недоліків) полягає в тім, що за скрутних обставин у групі гарантується відносно справедливий розподіл обсягу робіт.

Більш стійка заінтересованість працівників у діяльності підприємств, особливо в оновлюванні виробництва та зміцненні фінансового стану, забезпечується через їхню участь у власності.

Вона реалізується здебільшого наданням працівникам акцій «своїх» підприємств.

Володіння акціями має в цьому разі на меті щось більше, ніж проста участь у прибутках через отримання відповідних дивідендів. Це — система не тільки «ідентифікації інтересів» працівників і підприємства, а й мобілізації особистих заощаджень громадян для інвестування у виробництво.

> Поширення різних форм участі у капіталі у країнах з розвинутою ринковою економікою реалізується досить суперечливо і далеко не такими швидкими темпами, як сподівалися ще 30—40 років тому. Проте, наприклад, у Великобританії кількість власників акцій протягом 80-х рр. збільшилась утричі і 1990 року перевищувала 8 млн (близько 20% дорослого населення).
>
> У США кількість фірм, що практикують розподіл акцій серед персоналу, збільшилася майже у 2 рази протягом 80 — 90-х років, а чисельність персоналу в них приблизно у 3 рази і становила понад 10% загальної кількості зайнятих у економіці США.
>
> Переважна кількість власників «робочих акцій» є дрібними власниками. Вони не мають реального впливу на стратегію фірм, але так само, як і великі, наражаються на ризик, що зв'язаний із ринковими коливаннями.
>
> Ось чому профспілки віддають перевагу колективним формам фінансової участі під своїм контролем. Практика свідчить, що реальні шанси на співволодіння активами підприємств мають трудівники, що беруть участь у капіталі не безпосередньо, а через інвестиційні фонди, кооперативні профспілкові банки та інші форми колективного володіння акціями.
>
> Найбільш повно та своєрідно ці системи участі виявилися у Швеції. Колективну участь працівників у прибутках і власності підприємств у формі фондів трудівників профспілки використовують, окрім усього іншого, як засоби контролю за приватною власністю і навіть за всією економікою. У різноманітних фондах колективного володіння акціями поєднуються участь у прибутках, в акціонерному капіталі та в управлінні.
>
> Для впровадження цієї форми економічної демократії в Швеції мали місце особливі передумови: законодавство, що регулює участь персоналу у власності та в управлінні; високий рівень профспілкової організованості; наявність у профспілок необхідних знань і навичок управління; активне сприяння уряду; наявність теорії та програми дій, що вписуються в особливу шведську модель суспільного розвитку.
>
> Останнім часом у багатьох країнах все більше практикуються опціони акцій, тобто передплата на акції або продаж таких на пільгових умовах, але без права перепродажу акцій протягом, наприклад, 5-ти років.

Різні системи участі в прибутках, що є досить вагомими в заохочуванні персоналу до досягнення найліпших загальних результатів господарювання, самі по собі ще не вирішують проблеми формування дійового механізму мотивації трудової діяльності на підприємстві.

Функціонування такого механізму залежить від позитивного впливу як внутрішніх, так і зовнішніх щодо підприємства чинників. Але в будь-якому разі організація системи винагородження персоналу має спиратися на прогнозований стиль управління, що передбачає створення гнучких структур, методів мотивації відповідно до розвитку технічних, економічних і соціальних процесів у суспільстві в цілому та на кожному підприємстві зокрема.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Методи вимірювання та показники рівня продуктивності праці на підприємствах (в установах, організаціях) різних форм власності.
2. Факторний метод прогнозування продуктивності праці на різногалузевих виробничих підприємствах.
3. Порівняльна характеристика різних моделей мотивації трудової діяльності.
4. Проблеми реалізації принципів мотивації в практиці діяльності підприємства.
5. Об'єктивна необхідність застосування різних форм і систем оплати праці персоналу підприємств.
6. Практика державного й договірного регулювання рівнів заробітної плати окремих категорій персоналу підприємств України.
7. Види та практика застосування доплат і надбавок до заробітної плати окремих категорій персоналу.
8. Сучасні проблеми формування й застосування системи преміювання персоналу підприємств та організацій.
9. Методичні підходи до обґрунтування розмірів премії та визначення ефективності системи преміювання працівників.
10. Участь працівників у прибутках (доходах) і власності підприємств: зарубіжний досвід та вітчизняні перспективи застосування.

Розділ 16 ВИТРАТИ Й ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ (ПОСЛУГИ)

Ключові терміни і поняття: *• поточні (операційні) витрати; • собівартість продукції; • змінні та постійні витрати; • пропорційні й непропорційні витрати; • прямі та непрямі витрати; • управління витратами; • критичний обсяг виробництва; • валові витрати; • кошторис виробництва; • елементи витрат; • калькуляція; • калькуляційні статті витрат; • ціна; • елементи ціни; • види цін і тарифів; • ціноутворення; • чинники ціноутворення; • методи ціноутворення.*

16.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ (НАДАННЯ ПОСЛУГ)

Витрати та собівартість продукції

Витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Вони мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, зв'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції — виготовлення продукції (надання послуг).

Поточні витрати чинників виробництва бувають циклічними та безперервними. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (витрати на матеріали, заробітну плату виробничників, інструмент та ін.), другі існують постійно і незалежно від виробництва (утримання приміщень, споруд, устаткування, управлінського персоналу тощо).

Витрати мають натуральну та грошову форми. Планування й облік витрат факторів виробництва в натуральній формі (кількість, маса, об'єм, довжина тощо) мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції (послуг).

Слід відрізняти витрати, які утворюють вартість продукції в певному періоді (списуються на неї), і реальні грошові виплати. Перші витрати зв'язані з виготовленням продукції незалежно від того, коли куплено відповідні матеріальні ресурси чи найнято робочу силу. Другі — це виплати за придбані чинники виробництва без урахування часу їхнього викори-

стання. Реальні грошові виплати обслуговують зовнішній оборот підприємства та оплату праці.

Ясна річ, що будь-які витрати орієнтовано на певний результат. Тільки це виправдовує їхню доцільність. Стосовно виробничого підприємства цей загальний принцип діяльності, що його покладено в основу визначення собівартості продукції, виражається формулою «Витрати — Випуск» («Input — Output»).

Собівартість продукції — це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Що ліпше працює підприємство (інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше вдосконалює техніку, технологію та організацію виробництва), то нижчою є собівартість продукції. Тому собівартість є одним із важливих показників ефективності виробництва. Собівартість продукції має тісний зв'язок з її ціною. Це виявляється в тім, що собівартість є базою ціни товару і водночас обмежником для виробництва (ніхто не випускатиме продукції, ринкова ціна якої є нижчою за її собівартість).

Для обчислення собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включають. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості й прибутку. Тому питання про склад витрат, які включаються в собівартість, є питанням їхнього розподілу між зазначеними джерелами відшкодування. Загальний принцип цього розподілу полягає в тім, що через собівартість мають відшкодовуватися ті витрати підприємства, які забезпечують просте відтворення всіх факторів виробництва: предметів, засобів праці, робочої сили та природних ресурсів. Відповідно до цього в собівартість продукції включають витрати на:

– дослідження ринку та виявлення потреби в продукції;

– підготовку й освоєння нової продукції;

– виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, оплату праці персоналу;

– обслуговування виробничого процесу та управління ним;

– збут продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати і т.п.);

– розвідку, використання й охорону природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за воду, деревину, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів);

– набір і підготовку кадрів;

– поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Треба мати на увазі, що з різних причин на практиці немає повної відповідності між дійсними витратами на виробництво й собівартістю продукції. Так, згідно з чинним порядком не включаються в собівартість продукції, а відшкодовуються за рахунок прибутку або інших джерел витрати на підготовку та освоєння нової продукції серійного й масового виробництва.

Водночас є й такі витрати, які включаються в собівартість продукції, але не мають прямого зв'язку з виробництвом: оплата часу виконання державних обов'язків працівниками підприємства, скорочення робочого дня підлітків, матерів, які мають дітей віком до одного року, та ін.

Непродуктивні витрати підприємства, пов'язані з виробничою діяльністю (втрати від браку, недостач і псування матеріалів, від простоїв тощо), у межах встановлених норм включаються у фактичну собівартість продукції, а втрати від порушення вимог (умов) договорів з іншими підприємствами та організаціями (штрафні санкції) відшкодовуються за рахунок прибутку.

Склад витрат, які включаються в собівартість продукції (послуг), може дещо змінюватися з різних практичних міркувань. Але загальною тенденцією таких змін має бути якомога повніше відображення в собівартості дійсних витрат на виробництво продукції. Ці міркування стосуються собівартості продукції за умов повного калькулювання витрат. Таке уточнення (пояснення) необхідне з огляду на те, що на практиці частіше трапляється калькулювання одиниці продукції за неповними витратами.

Класифікація витрат

Заведено розрізняти витрати загальні (сукупні) та витрати на одиницю продукції. *Загальні витрати* — це витрати на весь обсяг продукції за певний період. Їхня сума залежить від тривалості періоду й кількості виготовленої продукції. *Витрати на одиницю продукції* обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями. В одиничному виробництві витрати на виріб формуються як індивідуальні.

Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва з певною еластичністю, існує поняття граничних витрат. *Граничні витрати* характеризують їхній приріст на одиницю приросту обсягу виробництва, тобто

$$C_г = \frac{\Delta C}{\Delta N}, \qquad (16.1)$$

де $C_г$ — граничні витрати; ΔC — приріст загальних витрат; ΔN — приріст обсягу продукції на одиницю його натурального виміру.

Якщо загальні витрати виразити через певну функцію обсягу продукції, то граничний їхній рівень буде першою похідною цієї функції. Це витрати на останню за часом виготовлення одиницю

продукції. Показник граничних витрат використовується за аналізу доцільності зміни обсягу виробництва.

За планування, обліку та аналізу витрати класифікуються за певними ознаками. Основними з них є ступінь однорідності витрат, спосіб обчислення для окремих різновидів продукції, зв'язок з обсягом виробництва (рис. 16.1).

За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні й комплексні. *Елементні витрати* однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До них належать матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, інші витрати. *Комплексні витрати* різнорідні за складом, охоплюють кілька елементів витрат. Їх групують за економічним призначенням у процесі калькулювання та організації внутрішнього економічного управління. Наприклад, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати, утрати від браку та ін.

За способом обчислення на окремі різновиди продукції витрати поділяються на прямі й непрямі. *Прямі витрати* безпосередньо зв'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю. Якщо виготовляється один різновид продукції, усі витрати — прямі. *Непрямі витрати* не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони зв'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом ви-

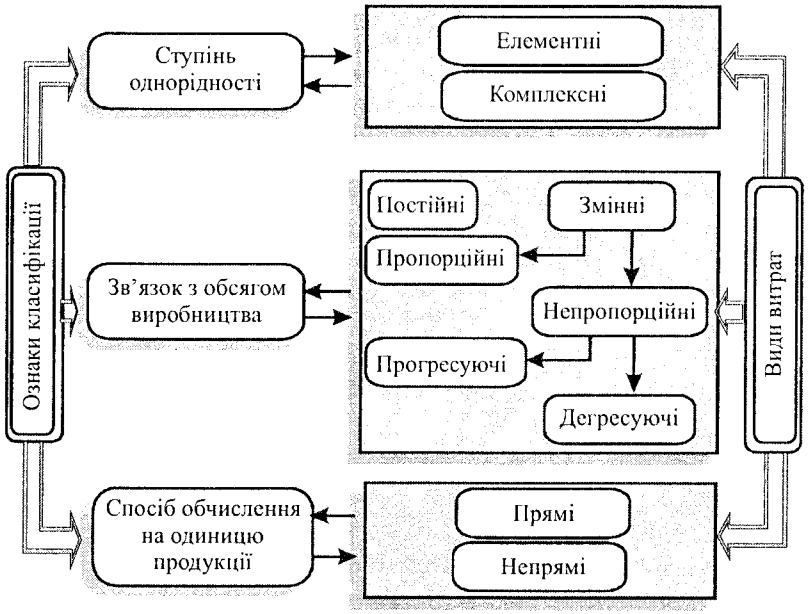


Рис. 16.1. Типова класифікація витрат підприємства (організації) за окремими ознаками.

робництва в цілому: зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо. Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування й обліку. Зростання частки прямих витрат у загальній сумі витрат підвищує точність обчислення собівартості одиниці продукції, зміцнює економічні основи управління.

На підставі зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяють на постійні та змінні.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції. Їхня загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції (зрозуміло, у певних межах). Лише за істотних змін обсягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, стрибкоподібно міняється величина постійних витрат, після чого вона знову залишається постійною. До постійних належать витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які хоч і змінюються внаслідок зміни обсягу виробництва, але не істотно. Їх називають умовно-постійними.

Змінні витрати — це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. У свою чергу, їх можна розділити на пропорційні та непропорційні.

Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва. Для них коефіцієнт пропорційності $k_{П} = 1$. До пропорційних належать переважно витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, відрядну зарплату робітників.

Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі та дегресуючі. Прогресуючі витрати зростають у більшій мірі, ніж обсяг виробництва, $k_{П} > 1$. Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва потребує більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні та торгові витрати та ін. Дегресуючі витрати зростають повільніше, ніж обсяг виробництва, $k_{П} < 1$. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, на ремонт, на інструменти тощо.

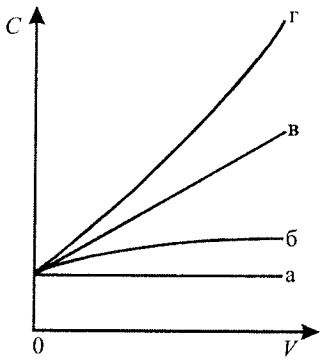


Рис. 16.2. Динаміка витрат (*C*) залежно від обсягу виробництва (*V*): а) постійних; б) дегресуючих; в) пропорційних; г) прогресуючих.

На рис. 16.2 графічно показано динаміку загальних постійних і змінних витрат. Динаміка витрат на

одиницю продукції є іншою, її нескладно побудувати, виходячи з наведеної закономірності. Так, змінні пропорційні витрати на одиницю продукції залишаються на одному рівні незалежно від обсягу виробництва. На графіку лінія цих витрат буде паралельною осі абсцис. Постійні витрати зменшуються на одиницю продукції зі зростанням її обсягу за параболічною кривою. Для дегресуючих і прогресуючих витрат залишається та сама динаміка, тільки виражена помітніше.

У практичних обчисленнях загальну динаміку змінних витрат спрощують, уважаючи всю їхню сукупність пропорційною. Це значно полегшує аналіз і прогнозування витрат.

16.2. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Система управління витратами

Управління витратами — це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією економічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Виявлення й використання чинників економії ресурсів, зниження витрат є обов'язком кожного працівника підприємства, передусім спеціалістів і керівників усіх рівнів. Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо.

Установлені норми витрат — це граничні витрати окремих видів ресурсів за даних організаційно-технічних умов виробництва. Вони є важливим чинником забезпечення режиму жорсткої економії і відповідно конкурентоспроможності підприємства. У процесі планування встановлюються граничні (допустимі) загальні витрати в підрозділах і в цілому по підприємству (кошториси) та на одиницю продукції. Фактичний рівень витрат обчислюється за даними поточного обліку.

Порівняння фактичних витрат з плановими (нормативними) дає змогу в процесі аналізу оцінювати роботу підрозділів з використання ресурсів, з'ясовувати причини відхилень фактичних витрат від планових і відповідно стимулювати працівників підприємства до їхнього зниження.

Формування і контроль витрат за місцями та центрами відповідальності

Управління витратами на підприємстві передбачає їхню диференціацію за місцями та центрами відповідальності. *Місце витрат* — це місце їхнього формування (робоче місце, група робочих місць, дільниця, цех). Під *центром відповідальності* розуміють організаційну єдність місць витрат з центром, відповідальним за їхній рівень.

На практиці вважають, що центр відповідальності збігається з місцем витрат, хоча це не обов'язково. Формування місць витрат і центрів відповідальності здійснюється за функціональною та територіальною ознаками. У першому випадку витрати локалізуються в певній функціональній сфері діяльності (маркетинг, дослідження й підготовка виробництва, матеріально-технічне забезпечення, виробництво, технічне обслуговування виробництва, управління). Територіальні місця витрат і центри відповідальності включають організаційні підрозділи підприємства (відділи, дільниці, цехи), які виокремлені просторово.

За центрами відповідальності складаються кошториси (планові витрати), обчислюються фактичні витрати, а для виробничих підрозділів визначається собівартість одиниці продукції (послуг). Це уможливлює ефективний контроль за витрачанням ресурсів. При цьому важливе значення має поділ витрат стосовно кожного центру відповідальності на прямі й непрямі, змінні та постійні. Перший поділ має істотне значення для визначення собівартості окремих виробів (калькулювання). Прямі витрати безпосередньо відносять на продукцію центрів відповідальності (місць витрат), а непрямі — формуються в цих центрах, а потім розподіляються між окремими видами продукції. Поділ витрат на змінні та постійні стосовно центрів відповідальності (місць витрат) важливий для складання так званих гнучких кошторисів та оцінки діяльності. Таке розмежування витрат дає змогу оперативно обчислювати кошториси для різних варіантів обсягу виробництва, а також перераховувати планові витрати на фактичний обсяг продукції під час аналізу та оцінки роботи підрозділів.

Аналітичні аспекти співвідношення змінних і постійних витрат

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні уможливлює визначення їхньої загальної суми за певний період за формулою

$$C = C_{зв} \cdot N + C_{пв}, \qquad (16.2)$$

де C — загальні (сукупні) витрати; $C_{зв}$ — змінні витрати на одиницю продукції; N — обсяг виробництва продукції у натуральному виразі; $C_{пв}$ — постійні витрати за даний період.

Згідно з формулою (16.2) загальні витрати на одиницю продукції ($C_{оп}$) становитимуть

$$C_{оп} = C_{зв} + \frac{C_{пв}}{N}. \qquad (16.3)$$

З формули (16.3) видно, що зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Тому збільшення обсягу виробництва є важливим чинником зниження собівартості продукції. Цю закономірність покладено в основу аналізу залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва, коли треба вибрати найліпші варіанти проектних і планових рішень. У цьому разі доцільно користуватися графічним зображенням процесу. На рис. 16.3 показано лінійні функції динаміки витрат і виручки від продажу продукції. Унаслідок наявності постійних витрат виробництво продукції до певного, *критичного обсягу* ($N_{кр}$) є збитковим — заштрихована площа 1. Критичний обсяг виробництва називається ще й інакше — *точкою беззбитковості*. За зростання обсягу виробництва частка постійних витрат в їхній загальній (сукупній) величині знижується, зменшуються збитки, і після досягнення критичного обсягу $N_{кр}$ виробництво продукції стає рентабельним — заштрихована площа 2.

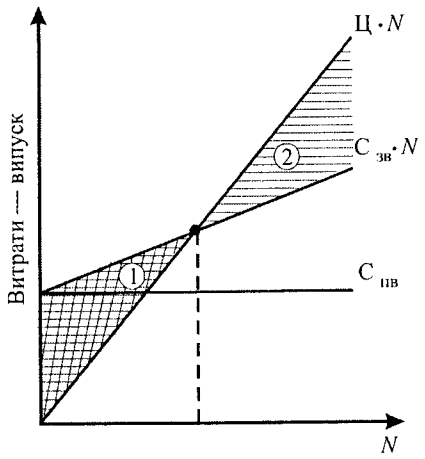


Рис. 16.3. Залежність витрат і прибутку підприємства від обсягу виробництва: 1 — збитки; 2 — прибуток.

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вимірі, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити аналітично. Як видно з графіка на рис. 16.3, за критичної програми виробництва витрати і виручка від продажу продукції однакові, тобто

$$C_{зв} \cdot N_{кр} + C_{пв} = Ц \cdot N_{кр}. \qquad (16.4)$$

Звідси

$$N_{кр} = \frac{C_{пв}}{Ц - C_{зв}}, \qquad (16.5)$$

де Ц — ціна одиниці продукції. *Критичний обсяг виробництва (точку беззбитковості) можна визначити і в грошовому вимірі*, що є більш прийнятним для багатопродуктного виробництва. У цьому разі

$$B_{кр} = C_{зм} + C_{пв}, \qquad (16.6)$$

де $B_{кр}$ — критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі; $C_{зм}$ — загальна (сукупна) величина змінних витрат.

Змінну величину $C_{зм}$ зобразимо як функцію обсягу виробництва за допомогою коефіцієнта маржинального прибутку $k_м$, який визначається за формулою

$$k_м = \frac{B - C_{зм}}{B}. \qquad (16.7)$$

Отже,

$$C_{зм} = B - B \cdot k_м,$$

а звідси

$$B_{кр} = B_{кр} - B_{кр} \cdot k_м + C_{пв}; \qquad (16.8)$$

$$B_{кр} = C_{пв} / k_м. \qquad (16.9)$$

Що більшим є обсяг виробництва над критичну його величину (точку беззбитковості), то вищою є економічна безпека виробництва, яка вимірюється відповідним коефіцієнтом ($k_б$), обчислюваним за допомогою формули

$$k_б = \frac{N - N_{кр}}{N}, \qquad (16.10)$$

де $k_б$ — коефіцієнт безпеки виробництва; N — фактичний або плановий обсяг виробництва у натуральному виразі.

Цей показник можна розрахувати і на підставі вартісного виміру обсягу виробництва продукції (В).

Умовний приклад. Підприємство виготовляє і продає за рік продукції на 200 тис. грн. Витрати на її виготовлення і продаж становлять 180 тис. грн., у тім числі змінні витрати — 120 тис. грн., постійні — 60 тис. грн. Обчислимо розглянуті вище три показники: коефіцієнт маржинального прибутку, критичну програму виробництва, коефіцієнт безпеки виробництва. Вони становитимуть:

1) коефіцієнт маржинального прибутку

$$k_м = \frac{200 - 120}{200} = 0{,}4;$$

2) критична програма виробництва (точка беззбитковості)

$$B_{кр} = 60/0{,}4 = 150 \text{ тис. грн.};$$

3) коефіцієнт безпеки виробництва

$$k_б = \frac{200 - 150}{200} = 0{,}25.$$

Останній показник (k_6) свідчить про те, що зменшення фактичного обсягу виробництва на 25% зрівняє його з критичною величиною і в цьому разі підприємство не матиме жодного зиску. Дальше зменшення обсягу виробництва призведе до прямих збитків.

16.3. СУКУПНІ ВИТРАТИ ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ (ПОСЛУГ)

Сукупні витрати підприємства залежно від їхнього призначення виражаються кількома показниками. Згідно з чинним законодавством та інструктивними матеріалами виокремлюють: валові витрати; кошторис виробництва; собівартість валової, товарної і реалізованої (проданої) продукції.

Показник валових витрат уведено в систему економічних обчислень та обліку на підприємствах для визначення оподатковуваного прибутку згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», що був схвалений Верховною Радою України в травні 1997 року. Він є синтетичним показником і включає не тільки ті витрати, що формують собівартість продукції, а й інші. Тому цей показник не входить достатньо органічно в систему показників собівартості продукції і тут не розглядається (див. розділ 17).

Кошторис виробництва

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, зв'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами (табл. 16.1, рядки 1—5).

Матеріальні витрати як елемент кошторису складаються з витрат на:

- сировину й основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції;
- вироби, що їх треба купити для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);
- покупні напівфабрикати (штамповки, відливки, поковки та ін.);
- виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій, необхідні для виготовлення продукції;
- допоміжні матеріали, які використовуються в технологічному процесі (кріпильні деталі, фарби, інструмент і т.п.) або потрібні для його обслуговування (ремонту, експлуатації устаткування та ін.), на господарські та управлінські потреби (утримування будівель, канцелярські товари тощо);
- паливо та енергію зі сторони (електроенергію, пар, газ тощо). Витрати на власне виробництво енергії включаються в кошторис за окремими елементами;

- пошук і використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі, плата за деревину та ін.).

Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їхнього витрачання та цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат, які не є складовими інших елементів кошторису (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні заготівельним організаціям та ін.). Із вартості матеріалів віднімають вартість відходів за ціною використання чи продажу.

Заробітна плата включає всі форми оплати праці штатного й позаштатного виробничого персоналу підприємства, тобто персоналу, що зайнятий виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу та управлінням. Не включаються в собівартість

Таблиця 16.1

КОШТОРИС ВИРОБНИЦТВА НА _____ рік

Елементи витрат	Сума, тис. грн.	
	звіт за минулий рік	план на наступний рік
1. Матеріальні витрати	5210	5400
2. Заробітна плата	2050	2300
3. Відрахування на соціальні потреби	890	1000
4. Амортизація основних фондів і нематеріальних активів	800	800
5. Інші витрати	450	500
6. Витрати на виробництво — усього	9400	10000
7. Витрати, які не включаються у виробничу собівартість продукції	400	450
8. Зміна залишків витрат майбутніх періодів (приріст віднімається, зменшення додається)	—	+ 300
9. Зміна залишків резерву майбутніх платежів (приріст додається, зменшення віднімається)	+ 10	–
10. Собівартість валової продукції	9010	9250
11. Зміна залишків незавершеного виробництва (приріст віднімається, зменшення додається)	+ 50	– 200
12. Виробнича собівартість товарної продукції	8960	9450
13. Позавиробничі (комерційні) витрати	340	350
14. Повна собівартість товарної продукції	9300	9800

виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або з інших джерел спеціального призначення.

Відрахування на соціальні потреби містять відрахування на соціальне страхування, у Пенсійний фонд та на інші подібні заходи. Величина відрахування обчислюється в установлених нормах від витрат на оплату праці незалежно від джерел її фінансування.

Амортизація основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань на повне їхнє відтворення обчислюється за встановленими нормами від балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів здійснюється за рівномірно-лінійним методом, виходячи з терміну функціонування цих активів у межах до 10 років.

До *інших витрат* включають ті з них, які за змістом не можна віднести до щойно перелічених. До них належить широке коло витрат різного призначення, а саме: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, витрати на відрядження, страхування майна, винагорода за винаходи й раціоналізаторські пропозиції, оплата робіт із сертифікації продукції, витрати на гарантійний ремонт, орендна плата за окремі об'єкти основних фондів та ін.

Кошторис виробництва, узагальнюючи поелементні витрати підприємства, показує їхню ресурсну структуру (витрати на матеріали, персонал, основні фонди), що надзвичайно важливо для аналізу факторів формування та зниження собівартості продукції.

Порядок розробки кошторису виробництва може бути різним залежно від стадії планування, стану інформаційної бази та розміру підприємства. На стадії прогнозних оцінок величини витрат кошторис виробництва можна складати коригуванням фактичних витрат за минулий період.

Елементи фактичних витрат коригуються на прогнозні коефіцієнти зміни обсягу виробництва, кількості персоналу та вартості основних фондів з урахуванням закономірності динаміки витрат, імовірної зміни норм і цін (тарифів). Більш обґрунтовано кошторис виробництва обчислюється за кожним елементом на підставі планових обсягів продукції (послуг), норм і цін (тарифів). Причому на малих підприємствах таке обчислення є відразу узагальнюючим. На середніх і великих підприємствах кошторис виробництва складають, підсумовуючи кошториси місць витрат (цехів, служб, загальногосподарських витрат).

Собівартість різних видів продукції

На підприємствах обчислюється собівартість валової, товарної і реалізованої продукції. *Собівартість валової продукції* як показник застосовується для внутрішніх потреб підприємств, на яких не є стабільною величина залишків незавершеного виробництва.

Собівартість товарної продукції підприємства обчислюється двома основними способами. Перший з них, синтетичний, ґрун-

тується на кошторисі виробництва. Останній коригують у такий спосіб:

- з кошторису віднімають витрати, які з різних причин не включають у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку чи інших джерел, позавиробничі витрати, відшкодування втрат від браку);
- віднімається приріст, додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів;
- додається приріст, віднімається зменшення залишків майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи, за підготовчі роботи в сезонних виробництвах тощо).

Одержана сума є собівартістю валової продукції. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю (приріст віднімається, зменшення додається) одержуємо *виробничу собівартість товарної продукції.* Якщо до останньої додати позавиробничі (комерційні) витрати, то одержимо *повну собівартість товарної продукції.*

Інший спосіб обчислення собівартості товарної продукції полягає в підсумовуванні попередньо визначеної собівартості окремих виробів, тобто

$$C_т = \sum_{i=1}^{n} C_i N_i , \qquad (16.11)$$

де $C_т$ — собівартість товарної продукції; n — кількість найменувань продукції (послуг); C_i — собівартість одиниці i-ої продукції (послуги); N_i — виробництво i-ої продукції (послуг) у натуральному вимірі.

Існує ще один метод обчислення собівартості товарної продукції — *факторний.* Його неповно опрацьовано методично, і він цілком може бути застосований як допоміжний. Згідно з цим методом

$$C_т = C_{т.р.} - \sum_{j=1}^{m} \Delta C_j , \qquad (16.12)$$

де $C_{т.р.}$ — собівартість планового обсягу товарної продукції за рівнем витрат базового (минулого) періоду (розрахункова собівартість); m — кількість факторів впливу на собівартість продукції в плановому періоді; ΔC_j — зміна собівартості в плановому (прогнозному) періоді під впливом j-го фактора.

Зміна собівартості під впливом організаційно-технічних факторів $\Delta C_{от}$ обчислюється на плановий обсяг виробництва як різниця витрат *до* і *після* впровадження заходу:

$$\Delta C_{от} = (C_2 - C_1)N_2, \qquad (16.13)$$

де C_1, C_2 — витрати на одиницю продукції до і після впровадження заходу; N_2— обсяг виробництва даної продукції після впровадження заходу в плановому періоді.

Оскільки в розрахунковій собівартості $C_{т.р.}$ умовно-постійні витрати взято на рівні базового періоду, а в плановому періоді обсяг виробництва може змінитися, що відповідно вплине на собівартість продукції, то це треба врахувати як окремий фактор:

$$\Delta C_{у.п.} = C_{у.п.б} \frac{P_{у.п} - P_в}{100}, \qquad (16.14)$$

де $\Delta C_{у.п.}$ — відносна зміна умовно-постійних витрат у плановому періоді; $C_{у.п.б}$ — абсолютна сума умовно-постійних витрат у базовому періоді; $P_в$, $P_{у.п}$ — зміна у плановому періоді відповідно обсягу виробництва та умовно-постійних витрат, %.

Умовний приклад. Обсяг товарної продукції у звітному році становив 10200 тис. грн., а витрати на 1 грн. цієї продукції — 0,91 грн. У плановому році передбачено збільшити обсяг виробництва продукції на 10%. Унаслідок запровадження нової техніки буде зекономлено 260 тис. грн. Умовно-постійні витрати у звітному році досягли 2500 тис. грн., а у зв'язку зі зростанням обсягу виробництва вони збільшаться в плановому році на 4%.

За таких вихідних умов розрахункові показники становитимуть:

1) плановий обсяг товарної продукції:

$$П_т = 10200 \cdot 1{,}1 = 11220 \text{ тис. грн.};$$

2) собівартість товарної продукції за рівнем витрат звітного року:

$$C_{тпз} = 11220 \cdot 0{,}91 = 10210 \text{ тис. грн.};$$

3) відносна економія умовно-постійних витрат унаслідок зростання обсягу виробництва продукції становитиме:

$$\Delta C_{упв} = 2500 \cdot \frac{4 - 10}{100} = -150 \text{ тис. грн.};$$

4) собівартість товарної продукції:

$$C_{тп} = 10210 - (260 + 150) = 9800 \text{ тис. грн.}$$

У практиці господарювання визначають і регулюють також загальний рівень витрат на одиницю обсягу товарної продукції. У наведеному прикладі планові витрати на 1 грн. товарної продукції становлять 0,87 грн. $\left(\frac{9800}{11220}\right)$ і зменшаться порівняно зі звітним роком на 4,4% $\left(\frac{0{,}87 - 0{,}91}{0{,}91}\right)$. Проте треба мати на увазі, що цей показник об'єктивно характеризує динаміку витрат лише за умови незмінних цін і структури випуску продукції.

Собівартість реалізованої продукції обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

$$C_р = C_{мп} + (C_{с.п} - C_{с.к}), \qquad (16.15)$$

де $C_р$ — собівартість реалізованої продукції; $C_{с.п.}$, $C_{с.к}$ — собівартість залишків товарної продукції на складі на початок і кінець розрахункового періоду.

16.4. СОБІВАРТІСТЬ ОКРЕМИХ ВИРОБІВ

Сутність і методи калькулювання

У системі техніко-економічних розрахунків на підприємстві важливе місце займає *калькулювання — обчислення собівартості окремих виробів.* Калькулювання потрібне для вирішення низки економічних завдань: обґрунтування цін на вироби, обчислення рентабельності виробництва, аналізу витрат на виробництво однакових виробів на різних підприємствах, визначення економічної ефективності різних організаційно-технічних заходів тощо.

На підприємствах, як правило, складають (обчислюють) планові та фактичні калькуляції. Перші обчислюються за плановими нормами витрат, другі — за їхнім фактичним рівнем.

Різновидом планових калькуляцій є так звані проектно-кошторисні калькуляції, які розробляються на разові замовлення, нові вироби на стадії їхнього проектування. Особливість цих калькуляцій у тім, що обчислення є приблизним за браком детальної нормативної бази.

Незалежно від конкретних особливостей виробництва і продукції калькулювання передбачає розв'язування таких методичних завдань: визначення об'єкта калькулювання і вибір калькуляційних одиниць, визначення калькуляційних статей витрат та методики їхнього обчислення.

Об'єкт калькулювання — це та продукція чи роботи (послуги), собівартість яких обчислюється. До об'єктів калькулювання на підприємстві належать: основна, допоміжна продукція (інструмент, енергія, запчастини та ін.); послуги та роботи (ремонт, транспортування і т. п.). Головний об'єкт калькулювання — готові вироби, які поставляються за межі підприємства (на ринок). Калькулювання іншої продукції має допоміжне значення.

Для кожного об'єкта калькулювання *вибирається калькуляційна одиниця* — одиниця його кількісного виміру (кількість у штуках, маса, площа, об'єм). Наприклад, об'єкт калькулювання — трактори, калькуляційна одиниця — один трактор, відповідно вугілля — одна тонна, електроенергії — одна кіловат-година і т. д.

У світовій практиці господарювання застосовуються різні методи калькулювання, що зумовлено різним призначенням калькуляцій, типом виробництва та традиціями внутрішньофірмового управління. Найчастіше використовується калькулювання за повними й неповними витратами.

За використання методу *калькулювання за повними витратами* всі види витрат, що стосуються виробництва й продажу продукції, включають у калькуляцію. Такий метод є традиційним для вітчизняних виробничих підприємств.

В інших країнах порівняно широко застосовується *метод калькулювання за неповними витратами*, тобто в калькуляції включають не всі витрати на виробництво і збут продукції. Частину непрямих витрат не відносять на собівартість окремих виробів, а безпосередньо віднімають від виручки за певний період під час визначення прибутку. Класичним методом калькулювання за неповними витратами є так званий метод «direct-cost», коли на собівартість окремих виробів відносять лише прямі витрати, а непрямі — на певний період.

Істотно впливають на методи калькулювання широта номенклатури продукції підприємства та специфіка виробництва. Найбільш точним і методично простим є калькулювання в одно-продуктному виробництві. Собівартість одиниці продукції тут обчислюється діленням сукупних витрат за певний період на кількість виготовленої продукції. Проте у вітчизняних виробничих галузях економіки переважає багатопродуктне виробництво. За цих умов калькулювання помітно ускладнюється і є менш точним, оскільки виникає проблема правильного розподілу непрямих витрат.

Під час калькулювання витрати групують за калькуляційними статтями, номенклатура яких залежить від особливостей виробництва. Установлюючи статті витрат, необхідно дотримуватись таких вимог:

- максимальну частку витрат, які включаються в собівартість, треба обчислювати прямо на окремі вироби;
- статті непрямих витрат необхідно формувати так, щоб їх можна було цілком обґрунтовано розподілити між виробами.

Орієнтовна номенклатура калькуляційних статей витрат для більшості підприємств різних галузей виглядатиме так:

- сировина та матеріали;
- енергія технологічна;
- основна заробітна плата виробників;
- додаткова заробітна плата виробників;
- відрахування на соціальні потреби виробників;
- утримання та експлуатація машин і устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- позавиробничі витрати (витрати на маркетинг).

Сума перших семи статей становить цехову, дев'яти — виробничу і всіх статей — повну собівартість.

В окремих галузях економіки (і передусім у промисловості) номенклатура калькуляційних статей відхиляється від наведеної. Так, для машинобудування специфічними є статті «Закуплені вироби, напівфабрикати, виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій», «Спрацьовування інструментів і пристроїв спеціального призначення», «Утрати від браку», у деяких галузях промисловості виокремлюється стаття «Напівфабрикати власного виробництва» (чорна й кольорова металургія) та ін.

Методика обчислення основних статей калькуляції

У процесі калькулювання прямі витрати обчислюються безпосередньо на калькуляційну одиницю згідно з чинними нормами й цінами. На непрямі витрати спочатку складають кошторис на певний період, після чого витрати розподіляють між різними виробами за відомою методикою.

Стаття «Сировина й матеріали» містить витрати на сировину, основні, допоміжні матеріали, закуплені вироби та напівфабрикати, тобто витрати, які можна безпосередньо обчислити на одиницю продукції на підставі витратних норм і цін. Крім ціни матеріалів, ураховуються транспортно-заготівельні витрати (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні виплати заготівельним організаціям та ін.). Із вартості сировини й матеріалів віднімають вартість відходів за ціною їхнього можливого використання чи продажу.

Стаття «Енергія технологічна» включає витрати на енергію (паливо, електроенергію, пару, газ та ін.), яка безпосередньо використовується в технологічному процесі для зміни стану або форми предметів праці (плавлення, нагрівання, зварювання, сушіння і т. п.). Обчислюється за нормами витрат і тарифами на енергію.

Стаття «Основна заробітна плата виробників» містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням основної продукції. Обчислюється згідно з нормами витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відрядними розцінками на операції, деталі, вузли.

Додаткова зарплата (оплата відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін.) обчислюється у відсотках від основної, а *відрахування на соціальні потреби — виробників* у відсотках від суми основної та додаткової зарплати.

Стаття «Утримання та експлуатація машин і устаткування» є комплексною та охоплює такі витрати, як амортизаційні відрахування стосовно машин та устаткування, котрі належать до основних фондів, витрати на електроенергію, стиснуте повітря, пальне для приведення їх у дію, технологічний інструмент, ремонт, оплату праці з відповідними відрахуваннями на соціальні потреби робітників, які обслуговують машини (наладчики, електрики, слюсарі та ін.). На ці витрати складається кошторис для кожного цеху (виробництва) на рік (квартал). На одиницю кожного різновиду продукції витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування обчислюються методом розподілу.

Найбільш поширеним на наших підприємствах є розподіл цих витрат пропорційно основній зарплаті виробничників, тобто

$$C_м = C_{з.о} \cdot \frac{P_м}{100}, \qquad (16.16)$$

де $C_м$ — витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування на одиницю продукції, грн.; $C_{з.о}$ — основна заробітна плата виробників на одиницю продукції, грн.; $P_м$ — відношення витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування до основної зарплати виробників (по цеху, виробництву), %.

Перевага цього методу полягає в його простоті, але вади його надто великі. По-перше, за такого розподілу витрати на кожний виріб обчислюються як середні по цеху незалежно від того, на якому устаткуванні його обробляють; по-друге, зарплата не може бути точною базою розподілу витрат на утримання та експлуатацію устаткування, бо за умов різного рівня механізації праці вона не відображає адекватно витрат машинного часу; по-третє, за комплексної механізації та автоматизації виробництва функції робітників змінюються в напрямі зростання значення функцій контролю й регулювання роботи виробничих систем. Відтак зарплату вже не можна нормувати пооперацiйно, а отже, вона не може бути базою розподілу інших витрат.

Найобґрунтованішим є обчислення витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування на один виріб залежно від часу його обробки та нормативних витрат на одиницю часу за формулою

$$C_м = \sum_{i=1}^{m} C_{м\text{-}г_i} \cdot t_i, \qquad (16.17)$$

де m — кількість машин (технологічних груп машин), на яких обробляється виріб; $C_{м\text{-}г_i}$ — витрати на утримання та експлуатацію i-ої машини за одну годину, грн.; t_i — тривалість обробки на i-й машині, годин.

Статті «Загальновиробничі витрати», «Загальногосподарські витрати» близькі за змістом і різняться тільки за рівнем узагальнення витрат. Загальновиробничі — це витрати на управління, виробниче й господарське обслуговування в межах цеху (виробництва). Сюди входять витрати на зарплату з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління цеху, спеціалістів, обслуговуючого персоналу, амортизаційні відрахування стосовно будівель і споруд, кошти на їхнє утримання, ремонт, на охорону праці та ін. *Загальногосподарські витрати* є такими самими, тільки на рівні підприємства як єдиної системи. Додатково в них включають витрати на набір і підготовку кадрів, відрядження, обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення довкілля тощо), виплату відсотків за кредити і т. п. На невеликих підприємствах з безцеховою структурою ці дві статті об'єднуються в одну.

Розподіляються загальновиробничі та загальногосподарські витрати здебільшого однаково — пропорційно основній зарплаті виробників. Точнішим є їхній розподіл пропорційно сумі основної зарплати й витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування за умови, що останні обчислено на одиницю продукції достатньо обґрунтованим способом.

Стаття «Підготовка та освоєння виробництва» може містити три різновиди витрат на: освоєння нових підприємств, виробництв, цехів, агрегатів (пускові витрати); підготовку та освоєння нової продукції; підготовчі роботи в добувній промисловості. Ці витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їхнього відшкодування. Витрати на підготовку та освоєння нової продукції в серійному і масовому виробництві згідно з прийнятим порядком фінансуються із прибутку або з позабюджетних фондів фінансування науки і техніки.

Стаття «Позавиробничі витрати» містить витрати на вивчення ринку, на рекламу та продаж продукції. Деякі з цих витрат є прямими, і їх можна обчислити безпосередньо для окремих виробів (витрати на тару, пакування, рекламу, транспортування, в певний район ринку). Непрямі витрати (на аналіз ринку, комісійні виплати організаціям збуту, проведення ярмарків тощо) розподіляються між виробами пропорційно їхній виробничій собівартості.

Прогнозування собівартості на етапах розробки та освоєння нових виробів

На етапах розробки нової продукції, коли немає комплекту технічної документації та нормативної бази, її собівартість обчислюється тільки як імовірнісна прогнозна величина. При цьому користуються різними методами прогнозних оцінок, з-поміж яких основними є параметричні методи. Параметричними вони називаються тому, що ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її параметрів — технічних і експлуатаційних показників.

До параметричних методів обчислення собівартості продукції належать методи: питомих витрат, баловий, кореляційний, агрегатний.

Метод питомих витрат є найпростішим, але найменш точним. Згідно з ним собівартість нового виробу ($С_н$) обчислюється так:

$$С_н = С_п \cdot Р_н, \qquad (16.18)$$

де $С_п$ — питома собівартість аналогічного (базового) виробу, який освоєний виробництвом, грн.; $Р_н$ — параметр нового виробу.

Питома собівартість обчислюється на одиницю головного параметра виробу, тобто такого, що якнайбільше впливає на собівартість (потужність двигунів, вантажопідйомність автомобілів, кранів, об'єм холодильників тощо). Точнішими є методи, які враховують не один, а кілька параметрів. До них належать баловий і кореляційний методи.

Баловий метод ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів виробу на його собівартість. Кожний параметр виробу оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базового виробу ділиться на суму балів усіх параметрів і в такий спосіб визначається собівартість одного бала ($С_б$). Після цього собівартість нового виробу обчислюється за формулою

$$С_н = С_б \sum_{i=1}^{n} б_{нi}, \qquad (16.19)$$

де n — кількість параметрів, які впливають на собівартість виробу; $б_{нi}$ — кількість балів за i-м параметром нового виробу.

Кореляційний метод дає змогу встановити залежність собівартості виробу від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічних виробів. У процесі аналізу з'ясовується форма зв'язку (лінійна, степенева) собівартості та основних параметрів виробу, а також його щільність. Кореляційний метод прогнозування собівартості є найбільш точним і поширеним.

Агрегатний метод не є самостійним параметричним методом. Згідно з ним собівартість виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин — агрегатів. Вартість уніфікованих агрегатів береться за існуючими цінами, оригінальних — обчислюється за одним із розглянутих вище методів або визначається експертно.

Собівартість продукції, особливо нової — динамічний показник, який істотно залежить від ступеня освоєння виробництва, а останній — від кількості виготовлених виробів із початку виробництва. З урахуванням цього емпірично встановлено залежність собівартості нових виробів від їхньої кількості, тобто від порядкового номера виробу з початку освоєння. Ця залежність має форму степеневої функції.

$$С_i = С_1 \cdot N_i^{-b}, \qquad (16.20)$$

де $С_i$ — собівартість i-го виробу з початку випуску; $С_1$ — собівартість першого виробу; N_i — порядковий номер виробу з початку освоєння; b — показник степеня, який характеризує темп зниження собівартості в період освоєння (визначається емпірично з аналізу кривих освоєння).

Умовний приклад. Освоюється виробництво нової складної машини. Період освоєння — 2 роки. Собівартість машини на початковому етапі освоєння (першого зразка) — 320 тис. грн. За перший рік освоєння передбачається виготовити дві машини, за другий — чотири. Коефіцієнт освоєння, який характеризує темп зниження собівартості продукції, — 0,8, а показник степеня відповідно — 0,322 ($\log_2 k_{ос} = -b$). Необхідно обчислити прогнозну собівартість виробу на кінець другого року освоєння виробництва, тобто собівартість шостої машини. Вона становитиме за формулою (16.20)

$$С_6 = 320 \cdot 6^{-0,322} = 179,8 \text{ тис. грн.}$$

Знання закономірностей зміни собівартості продукції, особливо складних машин, у процесі освоєння виробництва дає змогу обґрунтовано управляти формуванням витрат, прогнозувати їхній рівень на різних етапах освоєння.

16.5. ЦІНИ НА ПРОДУКЦІЮ (ПОСЛУГИ): СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА, ВИДИ, МЕТОДИ ВСТАНОВЛЕННЯ ТА РЕГУЛЮВАННЯ

Загальна характеристика ціни; види цін

За ринкових умов господарювання ключовим економічним важелем, що активно впливає на розвиток суспільного виробництва та рівень життя населення, є ціна. *Ціна* — це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги). Вона завжди коливається навколо ціни виробництва (перетвореної форми вартості одиниці товару, що дорівнює сумі витрат виробництва й середнього прибутку) та відображає рівень суспільно необхідних витрат праці.

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірювальну, розподільчу та стимулюючу. *Обліково-вимірювальна функція ціни* полягає в тім, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат суспільної праці на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг. *Розподільча функція* зводиться до того, що за допомогою цін, які відхи-

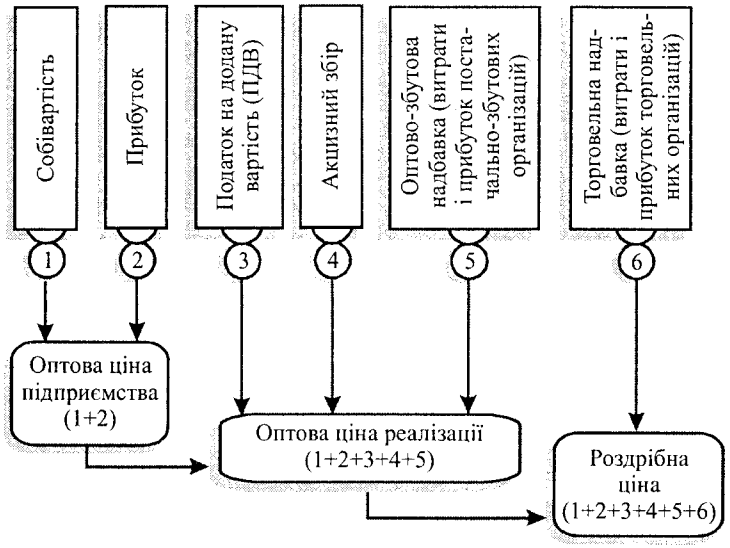


Рис. 16.4. Типові структурні елементи ціни одиниці продукції (роботи, послуги).

ляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів первинних суб'єктів господарювання та населення. *Стимулююча функція ціни* використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості (дохідності) кожному нормально працюючому продуценту, посереднику і безпосередньому продавцю товарів виробничого та споживчого призначення.

Ціна одиниці продукції (окремої послуги) формується з відповідних складових, що відображають структуру відповідних видів цін, використовуваних різними суб'єктами господарювання. Типові складові ціни показано на рис. 16.4.

У системі господарювання застосовується багато видів цін, які виокремлюються за різними класифікаційними ознаками (або без таких ознак). Основні види цін і тарифів, виокремлюваних за певними класифікаційними ознаками, показано на рис. 16.5.

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані й регульовані, договірні та вільні ціни. *Централізовано-фіксовані ціни* встановлює держава на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін; на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію (послуги), виробництво (надання) якої зосереджено на підприємствах (в організаціях), що займають монопольне становище на ринку.

Рівень *договірних цін* формується на засаді домовленості між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосується

конкретної партії товару. *Вільні ціни* — це ціни, що їх визначає підприємство (організація) самостійно. Проте держава певною мірою впливає на договірні та вільні ціни, проводячи антимонопольну політику, регулюючи умови оподаткування й кредитування для окремих груп суб'єктів господарської діяльності.

Залежно від особливостей купівлі-продажу і сфери економіки існують світові, оптові, закупівельні та роздрібні ціни, а також тарифи на перевезення вантажів і пасажирів, надання різноманітних платних послуг.

Світові ціни — це грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку. Вони визначаються: для одних товарів — рівнем цін країни-експортера; для інших — цінами бірж та аукціонів; для багатьох готових виробів — цінами провідних фірм світу.

Оптові (відпускні) ціни на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та закупівельні ціни

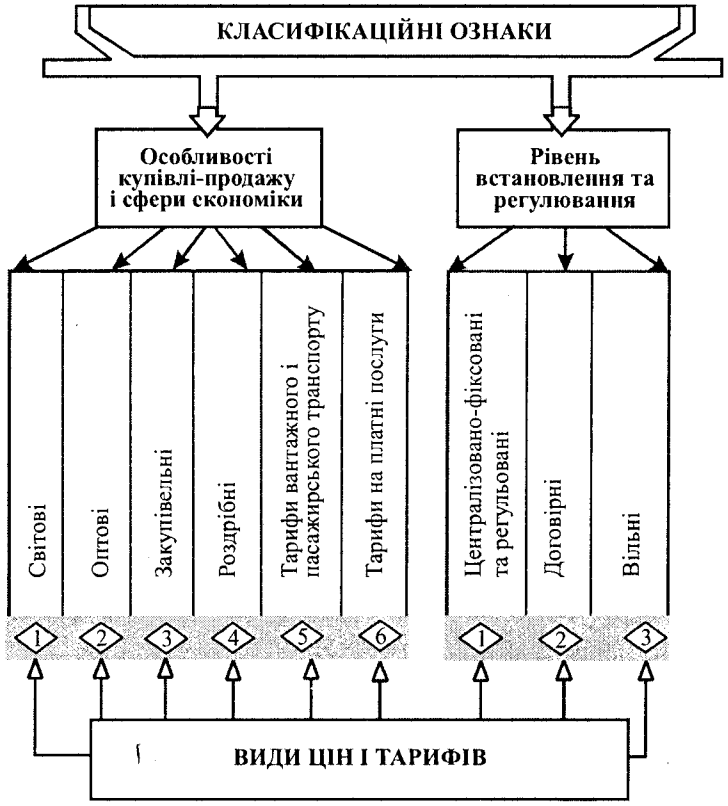


Рис. 16.5. Основні види цін і тарифів за окремими класифікаційними ознаками.

на сільськогосподарську продукцію встановлюються виходячи з: фактичних витрат на виробництво (із собівартості) продукції; прибутку підприємства (з урахуванням кон'юнктури ринку, якості продукції); величини податку на додану вартість; суми акцизів (для товарів, що обкладаються акцизним збором); суми ліцензійного збору (для алкогольної продукції).

Закупівельні ціни застосовуються постачально-збутовими, заготівельними організаціями, оптово-посередницькими фірмами, підприємствами (організаціями) оптової торгівлі та іншими юридичними особами, які здійснюють торговельну діяльність відповідно до свого статуту. Вони включають оптову (відпускну) ціну підприємства-виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати зазначених підприємств (організацій) для закупівлі, збереження, фасування, транспортування й реалізації продукції та прибуток, необхідний для нормальної діяльності.

Роздрібні ціни визначаються самостійно торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування та іншими юридичними особами, які здійснюють продаж товарів чи надають послуги населенню, згідно з кон'юнктурою ринку, якістю товару (послуг), виходячи з вільної ціни закупівлі.

Окрему групу цін становлять різноманітні тарифи. *Тарифи вантажного та пасажирського транспорту* — це плата за перевезення вантажів і пасажирів, яку беруть транспортні підприємства з відправників і населення. *Тарифи на платні послуги* характеризують розмір оплати послуг із побутового обслуговування населення, послуг банків і зв'язку, юридичних, консультаційних та інших різновидів послуг, що надаються фізичним та юридичним особам.

У сучасній практиці господарювання застосовуються також *ринкові ціни*, які виокремлюються без певної класифікаційної ознаки. Основні з них (з короткою сутнісною характеристикою) показано на рис. 16.6.

Сучасне ціноутворення передбачає *систему франкування цін*. ***Франко*** (італ. franco, букв. — вільний) — вид зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, коли в ціну товару включають витрати на його страхування і доставку в місце, зазначене в договорі.

Заведено розрізняти ціни «франко-станція відправлення» та «франко-станція призначення». За умови встановлення *оптової ціни «франко-станція відправлення»* витрати на доставку продукції від станції відправлення до місця споживання несе покупець товару, а відтак транспортні витрати продавець не включає в ціну.

Оптова ціна «франко-станція призначення» включає транспортні витрати, які відшкодовує оптово-збутова організація чи виробник продукції.

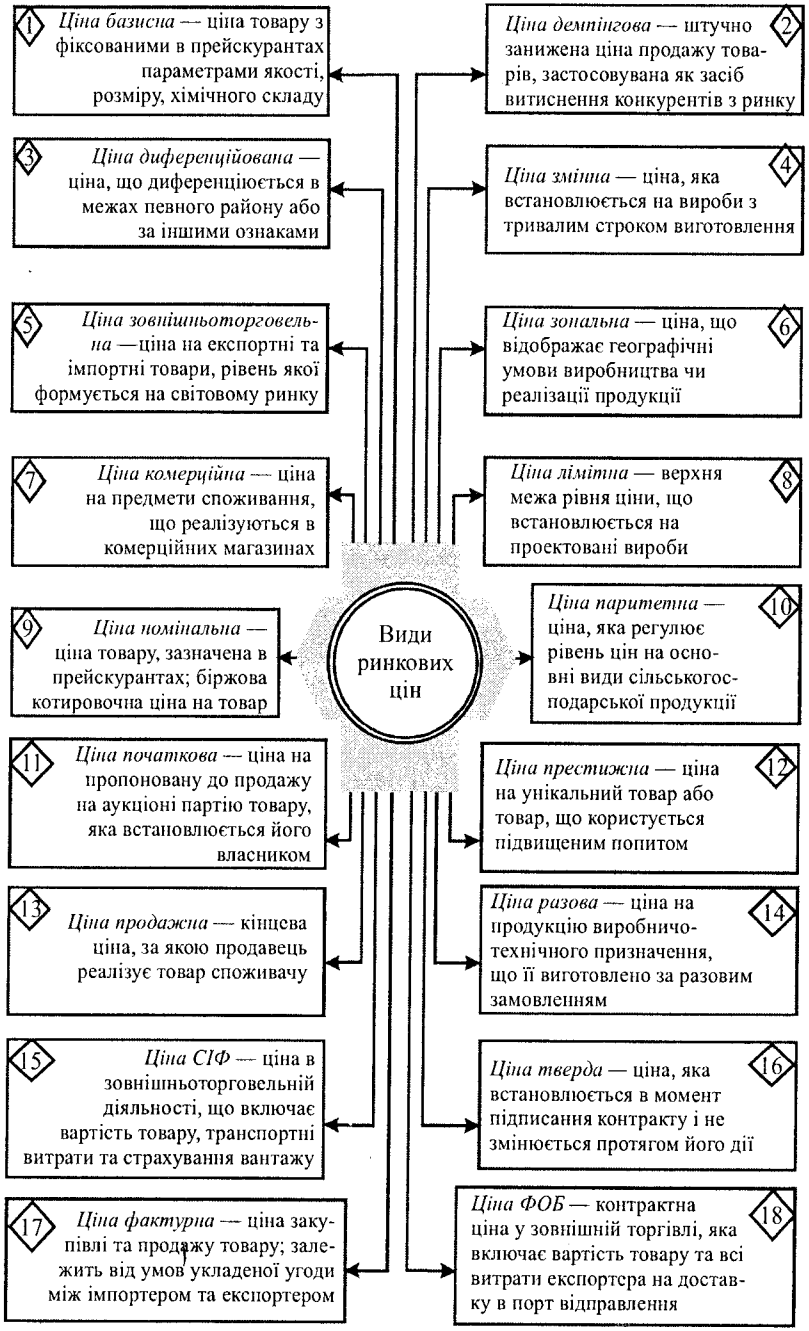


Рис. 16.6. Основні види ринкових цін, виокремлюваних без певної класифікаційної ознаки.

Загальні та специфічні чинники ціноутворення

Уся сукупність чинників, що так чи так впливають на процес ціноутворення на різногалузеву продукцію (послуги), поділяється на дві групи: загальні та специфічні.

Загальними чинниками, що визначають ціни на товари (продукцію, послуги), переважно є:

- ***гнучкість попиту***: зростання цін зумовлює зменшення попиту, і навпаки;
- ***високі технічні параметри та низька вартість експлуатації***: вони важливі для потенційного покупця не менше, ніж ціна;
- ***орієнтація на одержання прибутку та оцінка потенційних покупок з огляду на їхню ефективність***: чинники, що впливають на вибір товару покупцем, за ступенем їхньої важливості розміщуються в такій послідовності: якість, технічне обслуговування, ціна;
- ***можливість надати готовому виробу більшої привабливості для покупців:*** зрозуміло, що доступні ціни, узгоджені з показниками якості товару, є привабливішими для потенційних покупців.

Об'єктивно діють і *специфічні чинники ціноутворення на основні види продукції виробничо-технічного призначення* (сировину, основні й допоміжні матеріали, вузли та агрегати, основне й допоміжне устаткування). Їх варто розглянути детальніше.

• **Сировина** підлягає лише тій обробці, яка полегшує її використання чи транспортування або приводить її у відповідність із чинними стандартами. За реалізації сировинних товарів на ринку ціни на них встановлюються з урахуванням вимог стандартів, обсягу попиту та продажу.

• **Основні матеріали**, як правило, купують відповідно до специфікації, опрацьованої на базі чинних стандартів. Саме наявність затверджених у встановленому порядку стандартів є головним чинником ціноутворення на основні матеріали.

• **Допоміжні матеріали** виконують на різногалузевих підприємствах майже однакові функції і у зв'язку з цим мають стійкий попит. Тому на встановлення ціни на такі матеріали впливають існуючий попит, їхні якісні показники та обсяги виробництва.

• У зв'язку з природним прагненням покупців максимально обмежити кількість постачальників **вузлів та агрегатів,** останні звичайно купують безпосередньо у виробників, які встановлюють ціну на них з урахуванням іміджу своєї продукції на ринку. Іноді деякі вузли та агрегати є досить помітними в готовому виробі, що дає змогу покупцям використовувати відомі на ринку марки (типорозміри) таких виробів для стимулювання збуту власної продукції за вигідною для них ціною.

• У цінах на **основне устаткування** враховується його універсальність або навпаки — спеціалізація. Що вища спеціалізація устаткування, то суворіші вимоги як до експлуатаційних параметрів, так і до ціни. За ринкових умов господарювання виробники основного устаткування можуть кредитувати своїх покупців, включаючи продаж на виплат та лізинг.

• **Ціна одиниці допоміжного устаткування** завжди є помітно нижчою за ціну на основне устаткування. За умови зростання обсягів виробництва і збуту такого устаткування з'являється можливість дальшого зниження ціни.

Методи ціноутворення на продукцію (послуги)

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення. Головні з них показано на рис. 16.7. Варто звернути увагу на їхню змістову характеристику.

1. *Розрахунок ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою

$$Ц = СВ + П, \qquad (16.21)$$

де СВ — середні витрати (собівартість); П — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. *Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку* вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули

$$Ц = С_{зм} + \frac{С_{пост} + П_{заг}}{N}, \qquad (16.22)$$

де $С_{зм}$ — змінні витрати на одиницю продукції (послуги);

$С_{пост}$ — постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік);

$П_{заг}$ — загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

N — обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3. *Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»)* полягає в тім, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія)



Рис. 16.7. Головні методи ціноутворення за ринкових умов господарювання.

цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. *Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів* є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

7. *Метод установлення ціни за місцем походження товару* полягає в тім, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку* означає відповідні дії підприємства (організації) для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. *Застосування методу встановлення зональних цін* полягає в тім, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

10. *Метод установлення ціни стосовно базисного пункту* характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості поставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. *Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку* означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. *За встановлення цін зі знижками* підприємство-продавець змінює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, враховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або позасезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

Вибір методу ціноутворення та встановлення відповідно до нього певного рівня ціни є початковим етапом розробки цінової стратегії і тактики підприємства (організації).

Надалі ціни постійно коригуються (регулюються) підприємством (організацією) і державою, згідно з мінливою кон'юнктурою ринку та необхідними уточненнями заздалегідь розробленої стратегії ціноутворення стосовно різних видів продукції.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Методологічні аспекти визначення складу витрат, які включають у собівартість продукції.
2. Залежність загальних витрат і собівартості одиниці продукції від обсягу виробництва.
3. Методика експрес-аналізу за системою «витрати — обсяг продукції — прибуток».
4. Локалізація витрат за місцями їхнього виникнення й центрами відповідальності.
5. Методи складання кошторису виробництва залежно від стадії планування та величини підприємства.
6. Пофакторне обчислення собівартості продукції та сфера його застосування за умов ринку.
7. Удосконалення складу калькуляційних статей витрат за обчислення собівартості продукції у промисловості.
8. Напрямки вдосконалення розподілу непрямих витрат у процесі калькулювання.
9. Прогнозування собівартості нових виробів на етапах їхньої розробки та освоєння виробництва.
10. Ціна як економічно-фінансовий важіль управління виробництвом (діяльністю) за ринкових умов господарювання.
11. Об'єктивність застосування різноманітних видів цін (тарифів) на продукцію (послуги) в сучасній системі господарювання.
12. Можливі методи ціноутворення в ринковій економіці. Обґрунтування та вибір методів встановлення цін на продукцію (послуги).

Розділ 17 ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ

Ключові терміни і поняття: *• фінансування діяльності; • фінансове планування; • прибуток; • валовий прибуток; • чистий прибуток; • прибутковість підприємства (організації); • ділова активність; • фінансова стійкість; • платоспроможність; •ефективність виробництва (діяльності); • економічна ефективність; • соціальна ефективність; • мультиплікаційний ефект; • показники ефективності; • чинники зростання ефективності.*

17.1. ЗМІСТ І ФОРМИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Характеристика фінансової діяльності

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругообротом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять *зміст фінансової діяльності* підприємства.

Основні завдання фінансової діяльності такі: вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків.

Головний зміст фінансової діяльності підприємства (організації) полягає в належному забезпеченні фінансування.

Відповідно до джерел коштів фінансування поділяється на внутрішнє й зовнішнє. *Внутрішнє фінансування* здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна. *Зовнішнє фінансування* використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосе-

редньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо.

Треба також розрізняти *фінансування за рахунок власних і залучених коштів*. До залучених коштів належать ті, які треба повертати, тобто кредит або інші боргові зобов'язання. Решта коштів виступає як власний капітал. При цьому кожна фірма, що намагається ефективно господарювати, об'єктивно повинна забезпечувати оптимальне (економічно доцільне) співвідношення власного й залученого капіталу.

Важливою формою фінансування є *кредит* — платне надання грошей або інших цінностей у борг на певний час. Залучення кредитних коштів розширює фінансові можливості підприємства, але одночасно створює ризик, пов'язаний із необхідністю повернення боргів у майбутньому і сплати відсотків за користування позиченими коштами. Відтак нині широко застосовуються кредити в негрошових формах: товарний кредит, оренда та її різновид — лізинг.

Товарний кредит — це короткостроковий кредит, який одне підприємство надає іншому в товарній формі через відстрочку платежу за поставлену продукцію (кредит постачальника). За товарного кредиту боржник може оформляти своє зобов'язання у вигляді векселя — документа, який дає право його власнику одержати зазначену у векселі суму в установлений термін. Товарний кредит застосовується переважно як засіб розширення сфери ринку та збільшення обсягу продажу продукції.

Спеціальною формою довгострокового кредиту є *оренда* — договірне строкове платне володіння і користування майном. Орендодавець надає в розпорядження орендаря певне майно на обумовлений термін за прийнятну для обох сторін орендну плату.

Поширеним у світовій практиці різновидом оренди є *лізинг*, коли орендодавець — лізингова компанія (лізингодавець) купує об'єкти оренди (передусім устаткування) у підприємств-виробників і передає їх у оренду на певних умовах. По закінченні терміну оренди її об'єкти (залежно від умов договору) або повертаються лізингодавцю, або орендуються на новий термін або викупаються орендарем.

Планування фінансової діяльності

Важливим інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану — узгодження доходів із витратами в плановому періоді. *У перспективному фінансовому плані* вирішуються принципові питання фінансування діяльності та розвитку підприємства (організації). До таких питань належать передусім фінансування капітальних вкладень, повернення боргів, сплата відсотків за борговими зобов'язаннями тощо. *Поточні фінансові плани* на рік (квартал, місяць) опрацьовуються детальніше за видами доходів і витрат з урахуванням їхньої календарної динаміки.

Фінансовий план підприємства (організації) складається у формі *балансу доходів і витрат*. У складі доходів основними є надходження від стабільних власних джерел — прибуток та амортизаційні відрахування.

До нерегулярних власних джерел доходу належать емісія і продаж акцій, виручка від продажу непотрібних активів тощо. Різниця між плановими фінансовими потребами і власними коштами покривається за рахунок залучених коштів у вигляді кредитів, випуску облігацій, лізингу і т. п.

Однією з форм залучення коштів є кредиторська заборгованість, яка за свою відносну стабільність одержала назву стійких пасивів. До неї відносять перехідну заборгованість по заробітній платі, відрахування на соціальні потреби, резерв майбутніх витрат та ін.

Зазначена мінімальна заборгованість визначається середньодобовими нарахованими витратами за певними їхніми елементами та кількістю днів від початку місяця до моменту виплат. Наприклад, постійна мінімальна заборгованість по зарплаті підприємства, в якого квартальний фонд оплати праці налічує 4500 тис. грн., а зарплату працівникам виплачують 5-го числа кожного місяця, становитиме 200 тис. грн. ($\frac{4500}{90} \cdot 4$). У фінансовий план включається не загальна сума цієї заборгованості, а її зміна (приріст чи зменшення) за плановий період.

Витратна частина балансу доходів і витрат включає планові спрямування коштів: на сплату податку; поповнення резервного фонду; формування інвестиційних ресурсів (у тім числі поповнення оборотних коштів); виплату винагороди персоналу за результатами роботи за рік, виплату дивідендів тощо.

Важливою формою фінансового планування є складання *оперативного балансу (бюджету) грошових надходжень і видатків.* Спрощену форму такого балансу наведено в табл. 17.1. Надходження й виплати показано в таблиці сумарно. Проте слід розрізняти ці величини, бо їх зумовлено як операційною господарською діяльністю, так і інвестиційною активністю підприємства.

Таблиця 17.1

УМОВНИЙ БАЛАНС (БЮДЖЕТ) ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА НА І КВАРТАЛ ПОТОЧНОГО РОКУ, тис. грн.

Місяць	Залишок на початок місяця	Надходження	Виплати	Залишок на кінець місяця	Відхилення (+, –)	
					за місяць	загальне
Січень	50	450	420	80	+ 30	+ 80
Лютий	80	380	400	60	– 20	+ 60
Березень	60	390	380	70	+ 10	+ 70

Дані табл. 17.1 свідчать про те, що протягом трьох місяців кварталу підприємство має надлишок грошових коштів. У такому разі вільні гроші доцільно помістити в дохідні активи, тобто інвестувати. За браком коштів навпаки — виникає потреба в банківських кредитах.

Перспективні й поточні плани постійно треба коригувати з урахуванням фактичного фінансового стану та уточнених показників розвитку підприємства.

17.2. ФОРМУВАННЯ Й ВИКОРИСТАННЯ ПРИБУТКУ

Сутність і показники прибутку

Прибуток — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і прибуток після оподаткування. *Загальний прибуток* — це весь прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають *балансовим. Прибуток після оподаткування*, тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — *чистий прибуток.*

У зарубіжній економічній теорії та підприємництві загальновживаними є поняття валового, маржинального та операційного прибутку.

Валовий прибуток — це різниця між виручкою та виробничими витратами (собівартістю продукції, визначеною калькулюванням за неповними витратами). Це поняття включає власне прибуток і так звані невиробничі (адміністративні, комерційні) витрати.

Операційний прибуток, що його часто називають *чистим прибутком*, дорівнює валовому прибутку за мінусом невиробничих витрат.

Маржинальний прибуток характеризує обсяг виручки від продажу продукції за мінусом змінних витрат. Він включає власне прибуток і постійні витрати. Отже, такий прибуток за величиною збігатиметься з валовим прибутком, коли калькулювання здійснюватиметься лише за змінними витратами.

Джерела прибутку та його обчислення

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції. *Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг)* є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

У разі калькулювання за неповними витратами ту частину витрат, що її не включено в собівартість продукції, відносять на певний період і за обчислення прибутку ($П_р$) відраховують від виручки, тобто

$$П_р = В_р - С_{рнв} - С_н, \qquad (17.1)$$

де $В_р$ — виручка від продажу продукції; $С_{рнв}$ — собівартість проданої (реалізованої) продукції за неповними витратами; $С_н$ — витрати, що їх не включено в собівартість продукції, а віднесено на певний період.

Це так званий метод прямого обчислення прибутку, який вважають головним. Поряд з ним існує ще аналітичний метод, згідно з яким прогнозований прибуток визначається коригуванням його базової (фактичної) величини з урахуванням впливу певних чинників у плановому (розрахунковому) періоді. Такий вплив може здійснюватися через зміну обсягу виробництва та продажу, його структури, собівартості продукції і цін. Цей метод орієнтовано на велику частку відносно однотипної продукції в загальному її обсязі.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій — це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Розглянута схема обчислення величини загального прибутку за його джерелами має важливе значення для аналізу та прийняття господарських рішень. Але треба мати на увазі, що прибуток є об'єктом оподаткування.

У зв'язку з цим державні органи суворо регламентують методику обчислення оподатковуваного прибутку в нормативних актах. Так, згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку

підприємств» (1997 р.) оподатковуваний прибуток ($П_о$) обчислюється за формулою

$$П_о = Д_в - (В_в + АВ), \qquad (17.2)$$

де $Д_в$ — валовий дохід за певний період; $В_в$ — валові витрати за той самий період; АВ — сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів.

Основною складовою *валового доходу* є виручка від продажу продукції. У нього включають також прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій. *Валові витрати* — це передусім витрати на реалізовану продукцію, а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручку від їхнього продажу). Амортизаційні відрахування виокремлено із загальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

Напрямки використання прибутку

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів). Принципову схему використання прибутку підприємства наведено на рис. 17.1.

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципових (головних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

Цю загальну схему розподілу прибутку можна конкретизувати стосовно підприємств із різними організаційно-правовими формами. Це стосується насамперед акціонерних товариств (підприємств). Як відомо, власники акцій одержують частину корпоративного прибутку у вигляді дивідендів (доходу інвесторів на вкладений капітал). Щодо акціонерного підприємства дивіденди можна розглядати як плату за залучений від продажу акцій капітал.

Розподіл прибутку на виплату дивідендів та інвестування є фінансовою проблемою, яка істотно та неоднозначно впливає на фінансову стабільність і перспективи розвитку підприємства. Спрямування достатньої суми прибутку на виплату дивідендів і високий рівень таких збільшують попит на акції та підвищують їхній ринковий курс. Водночас обмежується власне джерело фінансування, ускладнюється розв'язання завдань перспективного розвитку підприємства.

Зрозуміло, що низький рівень дивідендів призводить до протилежних наслідків. З урахуванням цих обставин акціонерне товариство (підприємство) мусить вибирати таку дивідендну політику, яка відповідала б конкретним умовам його діяльності.

Основними варіантами дивідендної політики можуть бути: 1) виплата постійного рівня дивідендів протягом кількох років; 2) виплата дивідендів зі щорічним певним зростанням; 3) спрямування на дивіденди встановленої (нормативної) частки чистого прибутку; 4) виплата дивідендів із залишку прибутку після фінансування інвестиційних потреб; 5) виплата дивідендів не грошима, а додатковим випуском акцій. Кожний з цих варіантів має свої переваги й недоліки і застосовується, як правило, не постійно, а в межах пев-

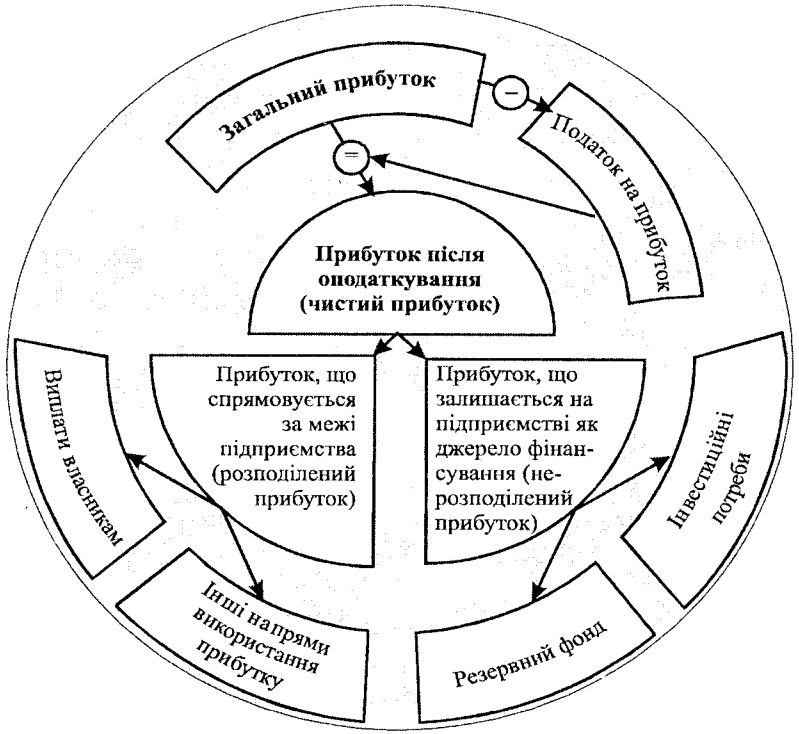


Рис. 17.1. Схема використання прибутку підприємства.

ного перспективного періоду з урахуванням економічної кон'юнктури та фінансового стану підприємства.

Розподіляючи прибуток підприємства, величину дивіденду у відсотках (d) визначають за формулою

$$d = \frac{П_д}{К_{ст}} \cdot 100, \qquad (17.3)$$

де $П_д$ — частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів;

$К_{ст}$ — статутний капітал (фонд) підприємства.

Абсолютна сума дивідендів у розрахунку на одну акцію (D) відповідно становитиме

$$D = П_д / N_а, \qquad (17.4)$$

де $N_а$ — кількість акцій, що формує величину статутного капіталу (кількість проданих акцій).

Частина прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, визначається відповідно до вибраного варіанта дивідендної політики. Досвід зарубіжних корпорацій свідчить, що частка величини $П_д$ у чистому прибутку коливається в межах 30—70%. Якщо вона менша за 30%, то виплати вважаються заниженими, а коли її відносний розмір більший за 70% — завищеними.

17.3. ОЦІНКА ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Сутність та інформаційна база оцінки

Фінансово-економічний стан підприємства (організації) характеризується ступенем його (її) прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства (організації) за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його (її) керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-економічний стан підприємства (організації) цікавить і його (її) конкурентів, але вже в іншому аспекті — негативному; вони заінтересовані в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Для оцінки фінансово-економічного стану підприємства (організації) необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути *звіт про фінансові результати діяльності і баланс* — підсумковий синтетичний документ про склад засобів діяльності підприємства (організації) та джерела їхнього формування в грошовій формі на

певну дату (кінець кварталу, року). Спрощену форму балансу, яка була чинною в Україні протягом багатьох років, показано в табл. 17.2.

З 1січня 2000 року в Україні введено в дію нову форму балансу підприємства, що відповідає міжнародним стандартам здіснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

Таблиця 17.2

БАЛАНС ПІДПРИЄМСТВА
ЗА СТАНОМ НА _____ (тис. грн.)

Актив		Сума	Пасив		Сума
I	*Основні засоби та інші позаоборотні активи*		I	*Власні кошти (капітал)*	
1.	Основні засоби:		1.	Статутний капітал	8000
	— первинна вартість	15400			
	— спрацювання	4400			
	— залишкова вартість	11000			
2.	Нематеріальні активи:		2.	Резервний фонд	2000
	— первинна вартість	320			
	— спрацювання	100	3.	Акумульований (нерозподілений прибуток)	4500
	— залишкова вартість	220			
3.	Довгострокові фінансові вкладення	—			
Усього по розділу I		**11220**	**Усього по розділу I**		**14500**
II	*Запаси і витрати*		II	*Довгострокові пасиви*	
1.	Запаси матеріалів	2200	1.	Довгострокові кредити	4000
2.	Незавершене виробництво	3000			
3.	Витрати майбутніх періодів	400	2.	Інші довгострокові зобов'язання	—
4.	Запаси готової продукції	1500			
Усього по розділу II		**7100**	**Усього по розділу II**		**4000**
III	*Гроші, розрахунки та інші активи*		III	*Короткострокові пасиви*	
1.	Гроші на розрахункових рахунках	1250	1.	Короткострокові кредити	1520
2.	Гроші в касі	50	2.	Кредиторська заборгованість постачальникам	2200
3.	Короткострокові фінансові вкладення	1700			
4.	Дебіторська заборгованість покупців продукції	2100	3.	Інша кредиторська заборгованість	1200
Усього по розділу III		**5100**	**Усього по розділу III**		**4920**
Баланс		**23420**	**Баланс**		**23420**

В активі балансу підприємства за новою формою виділені такі три розділи:

I **Необоротні активи** (• Нематеріальні активи • Незавершене будівництво • Основні засоби • Довгострокові фінансові інвестиції);

II **Оборотні активи** (• Виробничі запаси • Незвершене виробництво • Готова продукція • Дебіторська заборгованість • Поточні фінансові інвестиції • Грошові кошти та їхні еквіваленти);

III **Витрати майбутніх періодів.**

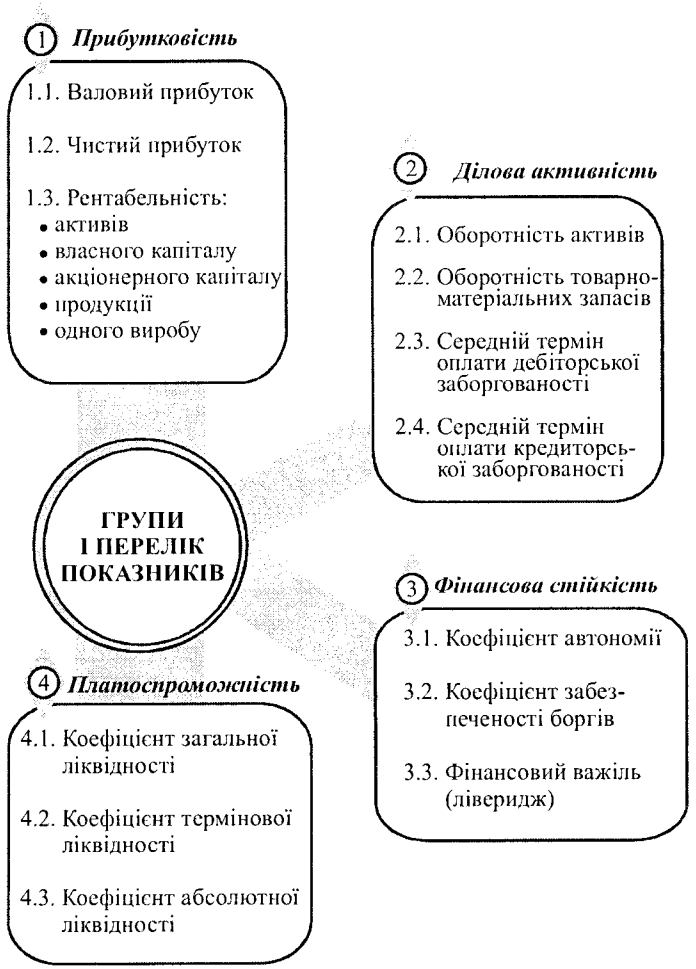


Рис. 17.2. Групи розрахункових показників для оцінки фінансово-економічного стану підприємства.

Пасив балансу підприємства за новою формою складається з п'яти виокремлених розділів:

I **Власний капітал** (• Статутний капітал • Пайовий капітал • Резервний капітал • Нерозподілений прибуток);

II **Забезпечення наступних витрат і платежів** (• Забезпечення виплат персоналу • Інші забезпечення • Цільове фінансування);

III **Довгострокові зобов'язання** (• Довгострокові кредити банків • Відстрочені податкові зобов'язання • Інші довгострокові зобов'язання);

IV **Поточні зобов'язання** (• Короткострокові кредити банків • Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями • Векселі видані • Кредиторська заборгованість • Інші поточні зобов'язання);

V **Доходи майбутніх періодів.**

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу мають важливе економічне значення та використовуються для оцінки й діагностики фінансового стану підприємства.

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства на фіксовану дату здійснюється на підставі аналізу офіційних документів — звітів про: фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал і системи розрахункових показників. Загальновживані групи таких показників наведено на рис. 17.2.

Оцінка прибутковості та активності

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність — це відносний показник ефективності роботи підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

Рентабельність активів ($Р_а$) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою

$$Р_а = \frac{П_{з(ч)}}{К_а} \cdot 100, \qquad (17.5)$$

де $П_{з(ч)}$ — загальний (чистий) прибуток підприємства за рік; $К_а$ — середня сума активів за річним балансом.

Обчислюючи цей показник, виходять як із загального (до оподаткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку. Єдиного методичного підходу тут не існує. Тому треба обов'язково зазначити, який саме прибуток узято.

Показник рентабельності сукупних активів може бути дезагрегований, якщо підприємство здійснює різні види діяльності (за її диверсифікації). У цьому разі поряд із рентабельністю всіх активів визначається рентабельність за окремими видами діяльності (наприклад, рентабельність виробництва, сервісного обслуговування, комерційної діяльності тощо).

Рентабельність власного капіталу ($Р_{вк}$) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$Р_{вк} = \frac{П_ч}{К_в} \cdot 100, \qquad (17.6)$$

де $П_ч$ — чистий прибуток підприємства; $К_в$ — власний капітал підприємства.

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприємства або його звіту про власний капітал на певну дату (після 1 січня 2000 року).

Рентабельність акціонерного капіталу ($Р_{ак}$) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$Р_{ак} = \frac{П_ч}{К_{ст}} \cdot 100, \qquad (17.7)$$

де $К_{ст}$ — статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій).

Цей показник можна обчислювати також як рентабельність акціонерного капіталу від звичайних акцій. Тоді з прибутку $П_ч$ віднімають фіксовані дивіденди на привілейовані акції, а зі статутного капіталу — номінальну вартість цих акцій.

Рентабельність продукції ($Р_п$) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулою

$$Р_п = \frac{П_{рп}}{С_{рп}} \cdot 100, \qquad (17.8)$$

де $П_{рп}$ — прибуток від реалізації продукції за певний період; $С_{рп}$ — повна собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продукції можна обчислювати також як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції. Саме в такому вигляді цей показник використовується в зарубіжній практиці.

У багатономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції обчислюється також рентабельність окремих її різновидів. *Рентабельність одного виробу* ($Р_i$) розраховується за формулою:

$$Р_i = \frac{Ц_i - С_i}{С_i} \cdot 100, \qquad (17.9)$$

де $Ц_i$, $С_i$ — відповідно ціна й повна собівартість *i*-го виробу.

Ділова активність підприємства є досить широким поняттям і включає практично всі аспекти його роботи. Специфічними показниками тут є оборотність активів і товарно-матеріальних запасів, величини дебіторської та кредиторської заборгованості.

Оборотність активів ($n_а$) — це показник кількості оборотів активів підприємства за певний період (переважно за рік), тобто

$$n_а = В / К_а, \qquad (17.10)$$

де В — виручка від усіх видів діяльності підприємства за певний період; $К_а$ — середня величина активів за той самий період.

За цих умов середня тривалість одного обороту ($t_а$) становитиме

$$t_а = Д_к / n_а, \qquad (17.11)$$

де $Д_к$ — кількість календарних днів у періоді.

Оборотність товарно-матеріальних запасів ($n_{тмз}$) виражається кількістю оборотів за певний період:

$$n_{тмз} = С_р / М_з, \qquad (17.12)$$

де $С_р$ — повна собівартість реалізованої продукції за певний період; $М_з$ — середня величина запасів у грошовому виразі.

Активність підприємства у сфері розрахунків з партнерами характеризується середніми термінами оплати дебіторської та кредиторської заборгованості.

Середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства ($t_{одз}$) обчислюється за формулою

$$t_{одз} = \frac{З_д \cdot Д_к}{V_{пр}}, \qquad (17.13)$$

де $З_д$ — дебіторська заборгованість (заборгованість покупців); $Д_к$ — кількість календарних днів у періоді, за який обчислюється показник (рік — 360, квартал — 90); $V_{пр}$ — обсяг продажу продукції за розрахунковий період.

За період $t_{одз}$ платіжні вимоги підприємства до покупців перетворюються на гроші. Зрозуміло, що скорочення цього періоду є економічно вигідним, а продовження (проти встановленого терміну або проти минулого року) — небажаним і потребує з'ясування причин.

Середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам ($t_{окз}$) визначається співвідношенням:

$$t_{окз} = \frac{З_к \cdot Д_к}{М}, \qquad (17.14)$$

де $З_к$ — величина кредиторської заборгованості постачальникам; М — обсяг закупівлі сировини і матеріалів за розрахунковий період у грошовому вимірі.

Скорочення за інших однакових умов не визнається позитивним для підприємства, оскільки потребує додаткових коштів. Натомість збільшення періоду оплати заборгованості може бути наслідком різних причин: погіршання для підприємства умов розрахунків, браку коштів, затягування оплати з метою використання кредиторської заборгованості як джерела фінансування тощо.

Оцінка фінансової стійкості та платоспроможності

Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного й залученого капіталу. Для цього використовуються різні показники, які заведено називати коефіцієнтами. З-поміж них найбільш поширеними є коефіцієнти автономії та забезпечення боргів.

Коефіцієнт автономії ($k_а$) обчислюється діленням власного капіталу на підсумок балансу підприємства:

$$k_а = К_в / К_б, \qquad (17.15)$$

де $К_в$ — власний капітал підприємства; $К_б$ — підсумок балансу (сума всіх джерел фінансування).

За даними табл. 17.2, наприклад,

$$k_а = \frac{14500}{23420} = 0{,}62.$$

Це означає, що активи підприємства на 62% забезпечено власними коштами. Решта (38%) фінансується за рахунок боргових зобов'язань. Така величина коефіцієнта є прийнятною — борги покриваються власним капіталом. Якщо $k_а < 0{,}5$, то зростає ризик несплати боргів, а відтак і занепокоєння кредиторів. Збільшення значення коефіцієнта автономії зумовлює підвищення фінансової незалежності та зменшення ризику порушення фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт забезпечення боргів ($k_{зб}$) є модифікацією першого показника і визначається як співвідношення власного та залученого капіталу, тобто

$$k_{зб} = К_в / К_з, \qquad (17.16)$$

де $К_з$ — боргові зобов'язання підприємства (залучений капітал).

Так, згідно з даними балансу підприємства (табл. 17.2)

$$k_{зб} = \frac{14500}{8920} = 1{,}625.$$

Отже, власний капітал перевищує борги підприємства в 1,625 раза. Нормальною вважають ситуацію, коли $k_{зб} \geq 1$.

На жаль, аналітична оцінка фінансового стану підприємства на базі таких коефіцієнтів не завжди є однозначною. Безумовно, зменшення частки боргів у сукупному капіталі зміцнює фінансову незалежність підприємства. Проте водночас звужуються джерела фінансування та можливості підвищення ефективності його діяльності.

За певних умов кредити вигідно брати. Тут проявляється ефект так званого *фінансового важеля (левериджу)*, який виражають через відношення заборгованості до власного капіталу.

Коли плата за кредит є меншою за рентабельність активів з урахуванням оподаткування, збільшення заборгованості (збільшення відношення $К_з / К_в$) веде до зростання рентабельності власного капіталу. Отже, залучення кредиту у цьому випадку є фінансовим важелем (левериджем) підвищення ефективності діяльності підприємства.

Платоспроможність підприємства, тобто його здатність вчасно розраховуватися з боргами, визначається за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Вони показують, наскільки короткострокові зобов'язання покриваються ліквідними активами. А оскільки поточні активи мають різну ліквідність, то й обчислюється кілька коефіцієнтів ліквідності — загальної, термінової та абсолютної.

Коефіцієнт загальної ліквідності ($k_{лз}$) — це відношення оборотних активів (розділи II і III активу балансу за його старою формою) до короткострокових пасивів (розділ III пасиву):

$$k_{лз} = К_{оа} / К_{зк}, \qquad (17.17)$$

де $К_{оа}$ — оборотні активи підприємства; $К_{зк}$ — короткострокова заборгованість підприємства.

За даними балансу підприємства (табл. 17.2).

$$k_{лз} = \frac{12200}{4920} = 2{,}48.$$

Це означає, що оборотний капітал підприємства перевищує короткострокову заборгованість приблизно у 2,5 рази.

Якщо $k_{лз} < 2$, то платоспроможність підприємства вважається низькою. За надто високого його значення ($k_{лз} > 3$—4), може виникнути сумнів в ефективності використання оборотних активів. На оптимальну величину $k_{лз}$ помітно впливає частка товарно-матеріальних запасів у оборотних активах. Для підприємств з невеликими товарно-матеріальними запасами та оперативно оплачуваними дебіторськими зобов'язаннями є прийнятним нижчий рівень співвідношення оборотних активів і короткострокової заборгованості ($k_{лз} < 2$), і навпаки, на підприємствах, в оборотних активах яких велика частка належить товарно-матеріальним запасам, це співвідношення треба підтримувати на більш високому рівні.

Коефіцієнт термінової ліквідності ($k_{лт}$) обчислюється як відношення оборотних активів високої (термінової) ліквідності до короткострокових пасивів, тобто

$$k_{лт} = К_{тл} / К_{зк}, \quad (17.18)$$

де $К_{тл}$ — оборотні активи високої (термінової) ліквідності, до яких відносять оборотні активи за мінусом товарно-матеріальних запасів (запасів і витрат).

У нашому прикладі (табл. 17.2)

$$k_{лт} = \frac{5100}{4920} = 1{,}04.$$

Така величина $k_{лт}$ є нормальною і свідчить про можливість своєчасної оплати боргів. Коли $k_{лт} < 1$, то платоспроможність підприємства невисока.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($k_{ла}$) — це відношення абсолютно ліквідних активів до короткострокових пасивів:

$$k_{ла} = К_{ал} / К_{зк}, \quad (17.19)$$

де $К_{ал}$ — абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких належать гроші та короткострокові фінансові вкладення (ліквідні цінні папери).

За даними табл. 17.2

$$k_{ла} = \frac{3000}{4920} = 0{,}61.$$

Нормальною можна вважати ситуацію, коли $k_{ла} \geq 0{,}5$.

Рівень ліквідності підприємства залежить від його прибутковості, але однозначний зв'язок між цими показниками простежується тільки в перспективному періоді. У перспективі висока прибутковість є передумовою належної ліквідності. У короткостроковому періоді такого прямого зв'язку немає. Підприємство з непоганою прибутковістю може мати низьку ліквідність унаслідок великих виплат власникам, ненадійності дебіторів тощо. Отже, забезпечення задовільної ліквідності потребує певних управлінських зусиль та оптимізації фінансово-економічних рішень.

17.4. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТА ВИМІРЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

Економічна суть і загальна методологія визначення

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), засобів праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого — такі чи такі результати виробництва (діяльності). Останні залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання.

Ефективність виробництва — це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили (працівників) за певний проміжок часу.

У зарубіжній практиці як синонім терміна «результативність господарювання» зазвичай застосовується термін «*продуктивність системи виробництва та обслуговування*», коли під продуктивністю розуміють ефективне використання ресурсів (праці, капіталу, землі, матеріалів, енергії, інформації) за виробництва різноманітних товарів і послуг.

Не варто забувати також, що загальна продуктивність системи є поняттям набагато ширшим, ніж продуктивність праці та прибутковість виробництва.

Родовою ознакою ефективності (продуктивності) може бути необхідність досягнення мети виробничо-господарської діяльності підприємства (організації) з найменшими витратами суспільної праці або часу.

У кінцевому підсумку змістове тлумачення ефективності (продуктивності) як економічної категорії визначається об'єктивно діючим *законом економії робочого часу*, що є основоположною субстанцією багатства й мірою витрат, необхідних для його нагромадження та використання суспільством. Саме тому підвищення ефективності виробництва треба вважати конкретною формою вияву цього закону.

Математично (у формалізованому виразі) закон економії робочого часу, який відображає механізм зниження сукупних витрат на виробництво продукції або надання послуг, має такий вигляд:

$$В_с = \frac{В_{уп} + В_{жп} + В_{мп}}{Е_{ск}} \to \min, \quad (17.20)$$

де $В_с$ — сукупні витрати на виробництво продукції (надання послуг) протягом життєвого циклу товару; $В_{уп}$ — затрати минулої (уречевленої) праці на виробництво і споживання товару; $В_{жп}$ — затрати живої праці, тобто заробітна плата всіх працівників, що припадає на даний товар на тій чи тій стадії його життєвого циклу, плюс прибуток на цій стадії (необхідна й додаткова праця); $В_{мп}$ — затрати майбутньої праці в процесі споживання (експлуатації) товару; $Е_{ск}$ — сумарний корисний ефект (віддача) товару для споживача за нормативний строк служби.

Процес формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності системи) показано на рис. 17.3.

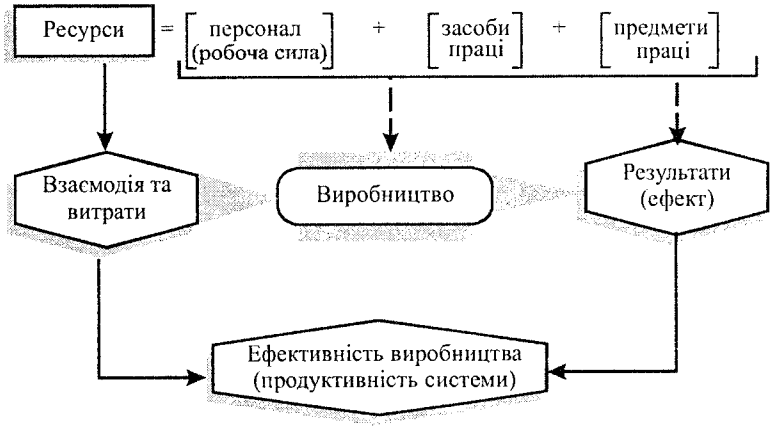


Рис. 17.3. Принципова схема формування результатів та ефективності виробництва (продуктивності виробничо-економічної системи)

Сутнісна характеристика ефективності виробництва (продуктивності системи) знаходить відображення в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність (продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}$$

Результативність виробництва як найважливіший компонент для визначення його ефективності не варто тлумачити однозначно. Необхідно розрізняти:

1) кінцевий результат *процесу виробництва*;

2) кінцевий *народногосподарський* результат роботи підприємства або іншої інтеграційної структури як первинної автономної ланки економіки.

Перший відбиває матеріалізований результат процесу виробництва, що вимірюється обсягом продукції в натуральній і вартісній формах;

другий включає не тільки кількість виготовленої продукції, а також її споживну вартість. Кінцевим результатом процесу виробництва (виробничо-господарської діяльності підприємства) за певний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності — прибуток (прибутковість).

Важливо нагадати, що необхідні для одержання певного результату виробництва (діяльності) ресурси розподіляються на одноразові (інвестиційні) та поточні, які витрачаються щоденно (ці питання детально розглянуто в розділах 8 і 16).

Види ефективності виробництва

Ефективність виробництва (продуктивність системи) має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлювання за окремими ознаками (класифікація) відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання (табл. 17.3).

Відповідні види ефективності виробництва (діяльності) виокремлюються переважно на підставі одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства (організації). У зв'язку з цим виникає необхідність навести сутнісно-змістову характеристику окремих видів ефективності.

• *Економічну ефективність* відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи тих видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна еко-

Таблиця 17.3

ВИДОВА КЛАСИФІКАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ) ЗА ОКРЕМИМИ ОЗНАКАМИ

Класифікаційна ознака	Ефективність
Одержаний результат (наслідки)	• Економічна • Соціальна
Місце одержання ефекту	• Локальна (комерційна) • Народногосподарська
Метод розрахунку	• Абсолютна • Порівняльна
Ступінь збільшення ефекту	• Первинна • Мультиплікаційна • Синергічна
Структура організації виробництва	■ Робочого місця ■ Виробничого підрозділу (дільниці, цеху, виробництва) ■ Підприємства в цілому
Тип економічного зростання виробництва	■ Екстенсивного розвитку ■ Інтенсивного розвитку
Напрям інноваційно-інвестиційної діяльності	■ Науки, техніки і технології ■ Організаційно-управлінських інновацій ■ Інвестиційних проектів і програм
Характер витрат	■ Поточних витрат ■ Одноразових (капітальних) витрат
Об'єкт оцінки	■ Повна (інтегральна) ■ Часткова (окрема) ■ Чинникова (багаточинникова)
Масштаб міжнародного співробітництва	■ Зовнішньоекономічної діяльності фірми ■ Діяльності спільних підприємств і транснаціональних корпорацій

номія від зниження собівартості продукції; продуктивність праці тощо.

• *Соціальна ефективність* полягає у скороченні тривалості робочого тижня, збільшенні кількості нових робочих місць і рівня зайнятості людей, поліпшенні умов праці та побуту, стану довкілля, безпеки життя тощо. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршання екологічних показників).

• *Локальна (комерційна) ефективність* визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).

• Коли ж виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві зв'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то кажуть про *народногосподарську ефективність*, тобто сукупний ефект у сферах виробництва та споживання відповідних виробів (послуг).

• *Абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу.

• *Порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них; рівень порівняльної ефективності відбиває економічні та соціальні переваги вибраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) проти інших можливих варіантів.

Абсолютна й порівняльна ефективність доповнюють одна одну. Визначення економічно найбільш вигідного варіанта господарювання завжди базується на зіставленні показників абсолютної ефективності, а її аналітична оцінка здійснюється порівнянням запланованих, нормативних і фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

• *Первинна ефективність* — це початковий одноразовий ефект, що його одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства (організації), запровадження прибуткових технічних, організаційних або економічних заходів.

• *Первинна (початкова) ефективність* майже завжди примножується завдяки багатоспрямованому та багаторазовому використанню названих заходів не лише на даному, а й на інших підприємствах, в інших сферах діяльності. Тоді можна казати про так звану *мультиплікаційну ефективність*, яка виявляється здебільшого в кількох специфічних формах — дифузійному й резонансному ефектах, а також ефектах «стартового вибуху», супровідних можливостей та акселерації.

○ *Дифузійний ефект* реалізується тоді, коли певне господарсько-управлінське рішення, нововведення технічного, організаційного, економічного чи соціального характеру поширюється на інші

галузі, унаслідок чого відбувається його мультиплікація (наприклад, перед тим, як метод безперервного розливання рідкого металу знайшов широке застосування в чорній металургії, ним досить тривалий час користувалися на підприємствах кольорової металургії).

○ *Резонансний ефект* має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері (наприклад одержання синтетичного волокна високої якості уможливило виробництво нових видів тканини, а відтак — нових видів одягу тощо).

○ *Ефект «стартового вибуху»* — це своєрідна «ланцюгова реакція» в перспективі. Він можливий за умови, коли певний «стартовий вибух» стає початком наступного лавиноподібного збільшення ефекту в тій самій або в іншій галузі виробництва чи діяльності (переконливий приклад — застосування економіко-математичних методів і моделей в управлінні, виробництві, різних галузях науки).

○ У процесі створення будь-яких матеріальних цінностей з'являються *супровідні можливості з певним ефектом*. Такі можливості виявляються у вигляді різних проміжних і побічних результатів (ефектів), використання виробничих і побутових відходів тощо.

○ У будь-якій діяльності має місце також *ефект акселерації* (від лат. *accelero* — прискорюю), який означає прискорення темпів поширення і застосування якогось конкретного позитивного результату.

Межі між окремими формами мультиплікаційної ефективності є досить умовними, рухливими та відносними. Діалектичний взаємозв'язок цих форм полягає в тім, що всі вони разом формують загальний інтегральний ефект від практичної реалізації того чи того управлінського рішення.

• *Синергічна ефективність* (від гр. synergôs — діючий спільно) виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи тих інновацій на фінансово-економічний стан суб'єкта господарювання, коли загальний ефект перевищує суто арифметичну суму впливу на виробництво (діяльність) кожної інновації зокрема, тобто коли кожна інновація посилює вплив усіх інших.

Вимірювання ефективності діяльності

Процес вимірювання очікуваного чи досягнутого рівня ефективності діяльності підприємства (організації) методологічно пов'язаний передовсім із визначенням належного критерію і формуванням відповідної системи показників.

Критерій — це головна відмітна ознака й визначальна міра вірогідності пізнання суті ефективності виробництва (діяльності), відповідно до якого здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має якнайповніше характери-

зувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяльності) полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) — трудових, матеріальних і фінансових — досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва (діяльності) стає зростання продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці. Кількісна визначеність і зміст критерію відображаються в конкретних показниках ефективності виробничо-господарської та іншої діяльності суб'єктів господарювання.

Формуючи систему показників ефективності діяльності суб'єктів господарювання, доцільно дотримуватися певних принципів, а саме:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва (діяльності).

Система показників ефективності виробництва (діяльності), що її побудовано на підставі зазначених принципів, має включати кілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності); 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій). Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів (табл. 17.4).

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства (організації) поряд із наведеними основними варто використовувати також і специфічні показники, що відбивають ступінь використання кадрового потенціалу, виробничих потужностей, устаткування, окремих видів матеріальних ресурсів тощо.

Конкретні види ефективності можуть виокремлюватися не лише за різноманітністю результатів (ефектів) діяльності підприємства (організації), а й залежно від того, які ресурси (застосовувані чи споживані) беруться для розрахунків. Застосовувані ресурси — це сукупність живої та уречевленої праці, а споживані — це поточні витрати на виробництво продукції (надання послуг). У зв'язку з цим у практиці господарювання варто виокремлювати також ефективність застосовуваних і споживаних ресурсів як специфічні форми прояву загальної ефективності виробництва (діяльності). У даному разі йдеться про так звані ресурсні та витратні підходи до визначення ефективності із застосуванням відповідних типів показників.

Узагальнюючий показник ефективності застосовуваних ресурсів підприємства (організації) можна розрахувати, користуючись формулою

$$E_{зр} = \frac{V_{чп}}{Ч_{п} + (Ф_{ос} + Ф_{об})k_{пвп}}, \qquad (17.21)$$

де $E_{зр}$ — ефективність застосовуваних ресурсів, тобто рівень продуктивності суспільної (живої та уречевленої) праці; $V_{чп}$ — обсяг чистої продукції підприємства; $Ч_{п}$ — чисельність працівників підприємства; $Ф_{ос}$ — середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю; $Ф_{об}$ — вартість оборотних фондів підприємства; $k_{пвп}$ — коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення чисельності працівників у сфері матеріального вироб-

Таблиця 17.4

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ) ПЕРВИННИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
• Рівень задоволення потреб ринку • Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів • Прибуток на одиницю загальних витрат • Рентабельність виробництва • Витрати на одиницю товарної продукції • Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва • Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	• Темпи зростання продуктивності праці • Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці • Відносне вивільнення працівників • Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу •Трудомісткість одиниці продукції • Зарплатомісткість одиниці продукції	• Загальна фондовіддача (за обсягом продукції) • Фондовіддача активної частини основних фондів •Рентабельність основних фондів •Фондомісткість одиниці продукції •Матеріаломісткість одиниці продукції •Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини й матеріалів	• Оборотність оборотних коштів •Рентабельність оборотних коштів • Відносне вивільнення оборотних коштів • Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції) •Рентабельність інвестицій •Строк окупності вкладених інвестицій

ництва до обсягу утвореного за розрахунковий рік національного доходу і застосовується для перерахунку уречевленої у виробничих фондах праці в середньорічну чисельність працівників.

Узагальнюючим показником ефективності споживаних ресурсів може бути показник витрат на одиницю товарної продукції, що характеризує рівень поточних витрат на виробництво і збут виробів (рівень собівартості).

Як відомо, до собівартості продукції споживані ресурси включаються у вигляді оплати праці (персонал), амортизаційних відрахувань (основні фонди і нематеріальні активи) і матеріальних витрат (оборотні фонди).

З-поміж узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) того чи того первинного суб'єкта господарювання виокремлюють насамперед *відносний рівень задоволення потреб ринку.* Він визначається як відношення очікуваного або фактичного обсягу продажу товарів (надання послуг) суб'єктом господарювання до виявленого попиту споживачів.

До важливих узагальнюючих показників ефективності виробництва (діяльності) належить також *частка приросту продукції за*

Таблиця 17.5

ВИЗНАЧЕННЯ ЧАСТКИ ПРИРОСТУ ОБСЯГУ ПРОДУКЦІЇ ЗА РАХУНОК ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

Показник	Період	
	базисний	розрахунковий
1. Обсяг виробництва продукції, тис.грн.	20000	24000
2. Приріст обсягу виготовленої продукції, % $\left(\frac{24000-20000}{20000}\cdot 100\right)$	×	20
3. Розрахунковий коефіцієнт повних затрат праці, частка одиниці	0,18	0,18
4. Чисельність працівників підприємства, осіб	1800	2000
5. Основні фонди за відновною вартістю, тис.грн.	15000	16500
6. Оборотні фонди, тис.грн.	3000	3450
7. Сума основних та оборотних фондів, тис.грн.	18000	19950
8. Ресурси уречевленої праці в перерахунку на середньорічну чисельність працівників, осіб (18000 · 0,18; 19950 · 0,18)	3240	3591
9. Сукупні застосовувані ресурси, осіб (1800+3240; 2000+3591)	5040	5591
10. Приріст застосовуваних ресурсів у розрахунковому періоді, % $\left(\frac{5591-5040}{5040}\cdot 100\right)$	×	10,9
11. Частка приросту обсягу продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, % $[100\ (1-10{,}9/20)]$	×	45,5

рахунок інтенсифікації виробництва. Це зумовлюється тим, що за ринкових умов господарювання вигіднішим економічно й соціально є не екстенсивний (через збільшення застосовуваних ресурсів), а саме інтенсивний (за рахунок ліпшого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва здійснюється за формулою

$$Ч_{інт} = 100\left(1-\frac{\Delta P_з}{\Delta V_в}\right), \qquad (17.22)$$

де $Ч_{інт}$ — частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва; $\Delta P_з$ — приріст застосовуваних ресурсів за певний період (розрахунковий рік), %; $\Delta V_в$ — приріст обсягу виробництва продукції за той самий період (рік), %.

Умовний приклад визначення частки приросту обсягу продукції за рахунок інтенсифікації виробництва наведено в табл. 17.5.

Народногосподарський ефект використання одиниці продукції як узагальнюючий показник ефективності того чи того виробництва обчислюється як приріст чистого прибутку (доходу), тобто як приріст загального ефекту (збільшення прибутку внаслідок зростання обсягу виробництва і продуктивності праці, економії експлуатаційних витрат та інвестиційних ресурсів тощо) за відрахуванням вартості придбаної (купленої) продукції виробничо-технічного призначення.

Щодо решти системи показників, диференційованих за видами ресурсів та наведених у табл. 17.4, то, по-перше, методику їхнього обчислення викладено в інших розділах цього підручника, а, по-друге, вони використовуються відповідно до заздалегідь визначеної цілі вимірювання ефективності та способів використання результатів такого вимірювання. Існують принаймні дві постійні цілі:

1) оцінка та узагальнення ефективності діяльності виробничих підрозділів і функціональних служб з наступним визначенням пріоритетних напрямків мотивації та реальних механізмів впливу на позитивну динаміку діяльності в майбутньому;

2) порівняння рівнів ефективності господарювання, досягнутих даним підприємством та його конкурентами на ринку, щоб запобігти зниженню престижу й конкурентоспроможності у сфері бізнесу.

Оцінка соціальної ефективності

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою багатоаспектної діяльності підприємств та організацій. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної треба вважати проміжною. Рівень економічної результативності діяльності суб'єктів господарювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання

будь-яких соціальних проблем. З урахуванням саме цієї важливої обставини кожному підприємству (підприємцю) треба постійно оцінювати соціальну ефективність своєї діяльності.

Щоправда, об'єктивне оцінювання соціальної ефективності наражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує науково обґрунтованої і загальновизнаної методики її визначення. Відтак допустимо спиратися на дещо інтуїтивне та емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

• *По-перше*, соціальну ефективність треба визначати на двох рівнях: 1) локальному (на підприємстві та в організації стосовно міри задоволення конкретних соціальних потреб працівників); 2) муніципальному та загальнодержавному (стосовно міри соціального захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів влади та держави в цілому).

• *По-друге*, важливе практичне значення має визначення рівня задоволення соціальних потреб працівників за рахунок фінансових коштів самого підприємства (організації). До соціальних потреб працівників, які може певною мірою задовольнити підприємство (організація), зокрема належать: збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробітної плати; оплата значної частини вартості або надання безкоштовних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування підприємства (організації); надання безповоротної позички на придбання житла і зведення дачних будиночків; будівництво та утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (безпечних для здоров'я) умов праці та належної охорони довкілля; направлення працівників у середні й вищі навчальні заклади з виплатою стипендій та оплатою навчання; стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних сільськогосподарських підприємств (цехів) тощо.

• *По-третє*, оцінюючи соціальну ефективність, треба враховувати соціальні заходи, здійснювані за рахунок муніципального (місцевого) і загальнодержавного бюджетів, розмір яких формується під безпосереднім впливом податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Основними з таких заходів є: установлення й регулювання мінімальної заробітної плати працівникам державних підприємств та організацій; встановлення й виплата пенсій, стипендій, допомоги багатодітним сім'ям, субсидій на житлово-комунальні послуги; індексація заробітної плати й пенсій відповідно до динаміки роздрібних цін і тарифів; регулювання продажних цін на певні види товарів і вартості комунальних послуг; бюджетне фінансування державних підприємств та організацій невиробничої сфери; реалізація муніципальних, регіональних і загальнодержавних соціальних програм тощо.

• *По-четверте*, конкретне визначення рівня соціальної ефективності має охоплювати не тільки ті заходи, які піддаються кількісному вимірюванню, а й ті, щодо яких кількісне вимірювання прямого ефекту є неможливим. Стосовно таких заходів вимірювання соціальної ефективності полягає в обчисленні непрямого економічного ефекту і витрат на його досягнення з наступним їх порівнянням, а також у якісній характеристиці, тобто більш-менш детальному словесному описі їхнього реального (можливого) впливу на результативність виробництва (діяльності) і життєвий рівень населення. Взагалі результати кількісного вимірювання соціальної ефективності завжди треба доповнювати якісними характеристиками заходів, що впливають на неї, і на цій підставі формулювати конкретні висновки щодо її рівня та динаміки.

17.5. ЧИННИКИ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА (ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА)

Класифікація та загальна характеристика

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників. Тому для практичного розв'язання завдань управління ефективністю важливого значення набуває класифікація чинників її зростання за певними ознаками. Класифікацію чинників зростання ефективності (продуктивності) виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками: 1) видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення); 2) напрямами розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності); 3) місцем реалізації в системі управління виробництвом (діяльністю). Саме таку класифікацію чинників зростання ефективності наведено на рис. 17.4.

Групування чинників за першою ознакою уможливлює достатньо чітке визначення *джерел підвищення ефективності*: зростання продуктивності праці і зниження зарплатомісткості продукції (економія затрат живої праці), зниження фондомісткості та матеріаломісткості виробництва (економія затрат уречевленої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія затрат суспільної праці). Активне використання цих джерел підвищення ефективності виробництва (діяльності) передбачає здійснення комплексу заходи, які за змістом характеризують *основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання* (друга класифікаційна ознака). Визначальними напрямами є: 1) прискорення науково-технічного та організаційного прогресу (підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; удосконалення структури виробництва, організаційних систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування та мотивації); 2) підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);

3) усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

Практично найбільш важливою треба вважати класифікацію чинників ефективності *за місцем реалізації в системі управління*



Рис. 17.4. Інтегрована модель і класифікація чинників ефективності діяльності первинних суб'єктів господарювання.

діяльністю (третя ознака групування чинників). Особливо важливим є виокремлювання внутрішніх (внутрішньогосподарських) і зовнішніх (народногосподарських) чинників, а також поділ низки внутрішніх чинників на так звані тверді і м'які.

Класифікація внутрішніх чинників на «тверді» і «м'які» є досить умовною, але широко використовуваною в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається «твердим товаром», а програмне забезпечення — «м'яким товаром». За аналогією «твердими» чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а «м'якими» — ті, що їх не можна фізично відчути, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Напрямки дії та використання окремих чинників

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. Той чи той суб'єкт господарювання може й мусить постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників через розробку та послідовну реалізацію власної програми підвищення ефективності діяльності, а також ураховувати вплив на неї зовнішніх чинників. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *Технологія.* Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. *Вироби*. Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники*. Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники — керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація і системи*. Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства (установи), що забезпечує необхідну спеціалізацію та координацію управлінських процесів, а отже, вищий рівень ефективності (продуктивності) будь-якої складної виробничо-господарської системи. При цьому остання для підтримування високої ефективності господарювання має бути динамічною та гнучкою, періодично реформуватися відповідно до нових завдань, що постають за зміни ситуації на ринку.

7. *Методи роботи*. За переважання трудомістких процесів досконаліші методи роботи стають достатньо перспективними для забезпечення зростання ефективності діяльності підприємства (організації). Постійне вдосконалення методів праці передбачає систематичний аналіз стану робочих місць та їхню атестацію, підвищення кваліфікації кадрів, узагальнення та використання нагромадженого на інших підприємствах (фірмах) позитивного досвіду.

8. *Стиль управління*, що поєднує професійну компетентність, діловитість і високу етику взаємовідносин між людьми, практично впливає на всі напрямки діяльності підприємства (організації). Від нього залежить, у якій мірі враховуватимуться зовнішні чинники зростання ефективності діяльності на підприємстві (в організації).

Відтак належний стиль управління як складовий елемент сучасного менеджменту є дійовим чинником підвищення ефективності діяльності будь-якого підприємства, кожної підприємницької структури.

9. *Державна економічна й соціальна політика* істотно впливає на ефективність суспільного виробництва. Основними її елементами є: а) практична діяльність владних структур; б) різноманітні види законодавства (законотворча діяльність); в) фінансові інструменти (заходи, стимули); г) економічні правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів діяльності); д) ринкова, виробнича й соціальна інфраструктури; е) макроекономічні структурні зміни; є) програми приватизації державних підприємств (організацій); ж) комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

10. *Інституціональні механізми*. Для безперервного підвищення ефективності діяльності всіх суб'єктів господарювання держава має створити відповідні організаційні передумови, що забезпечуватимуть постійне функціонування на національному, регіональному чи галузевому рівнях спеціальних інституціональних механізмів — організацій (дослідних і навчальних центрів, інститутів, асоціацій). Їхню діяльність треба зосередити на: 1) розв'язанні ключових проблем підвищення ефективності різних виробничо-господарських систем та економіки країни в цілому; 2) практичній реалізації стратегії і тактики розвитку національної економіки на всіх рівнях управління. Нині у світі функціонує понад 150 міжнародних, національних і регіональних центрів (інститутів, асоціацій) з продуктивності та управління.

11. *Інфраструктура*. Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток виробничої інфраструктури (комунікацій, спеціалізованих інформаційних систем, транспорту, торгівлі тощо). Вирішальне значення для ефективного розвитку всіх структурних елементів економіки має наявність широкої мережі установ соціальної інфраструктури (див. розділ 12).

12. *Структурні зміни* в суспільстві також впливають на показники ефективності на різних рівнях господарювання. Найважливішими є структурні зміни економічного та соціального характеру. Головні з них відбуваються в таких сферах: а) технології, наукові дослідження та розробки, супроводжувані революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпортних та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (ос-

новного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); г) моделі зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; д) склад персоналу за ознаками статі, освіченості, кваліфікації тощо.

Лише вміле використання всієї системи перелічених чинників може забезпечити достатні темпи зростання ефективності виробництва (діяльності).

При цьому обов'язковість урахування зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як чинників внутрішніх.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Зростання ролі фінансової діяльності підприємства (організації) за ринкових умов господарювання.
2. Чинники й резерви зростання прибутку суб'єктів господарювання (підприємницьких структур).
3. Розподіл прибутку й дивідендна політика підприємства (організації).
4. Специфіка обчислення оподатковуваного прибутку підприємства (організації).
5. Оптимізація структури капіталу підприємства (організації).
6. Наукова обгрунтованість методологічних підходів до визначення фінансово-економічного стану підприємства (організації).
7. Вибір стратегії стабілізації фінансово-економічного стану первинного суб'єкта господарювання.
8. Правомірність та обгрунтованість ототожнення економічних категорій ефективності і продуктивності діяльності підприємств та інших підприємницьких структур.
9. Проблеми формування, визначення й застосування узагальнюючих показників ефективності (продуктивності) діяльності суб'єктів господарювання.
10. Методологічні основи визначення ефективності окремих груп заходів соціального характеру.
11. Науково-технічний та організаційний прогрес як визначальні чинники зростання ефективності виробництва на підприємстві.
12. Організаційно-економічний механізм дії внутрішніх чинників зростання ефективності виробництва (діяльності).
13. Міра і форми втручання держави в розвиток економіки за ринкових відносин між суб'єктами господарювання.
14. Узагальнення передового зарубіжного та вітчизняного досвіду підвищення ефективності господарювання на підприємствах.
15. Вплив інфраструктурних інституцій (систем) на ефективність суспільного виробництва за умов ринкової економіки.

Частина 5

АНТИКРИЗОВА СИСТЕМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Розділ 18
Економічна безпека підприємства (організації)

Розділ 19
Реструктуризація та санація (фінансове оздоровлення) підприємств і організацій

Розділ 20
Банкрутство та ліквідація підприємств (організацій)

Розділ 18 ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Ключові терміни і поняття: *• економічна безпека підприємства (організації); • цілі; • типова схема забезпечення; • оцінка рівня; • карта аналізу; • фінансова складова; • інтелектуальна і кадрова складові; • техніко-технологічна складова; • політико-правова складові; • інформаційна складова; • екологічна складова; • силова складова; • модель системи безпеки фірми; • служба безпеки фірми.*

18.1. ЗМІСТОВО-ТИПОЛОГІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Поняття й цілі

За ринкових умов господарювання дуже важливого (якщо не вирішального) значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути: 1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)-конкурентів; 2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках

даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому. *До основних функціональних цілей економічної безпеки* належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДкР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації);
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Структурні елементи і схема організації економічної безпеки

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки. Типову структуру функціональних складових економічної безпеки з коротким описом їхньої сутності показано на рис. 18.1. Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);

2) загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;

3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

4) загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;

5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);

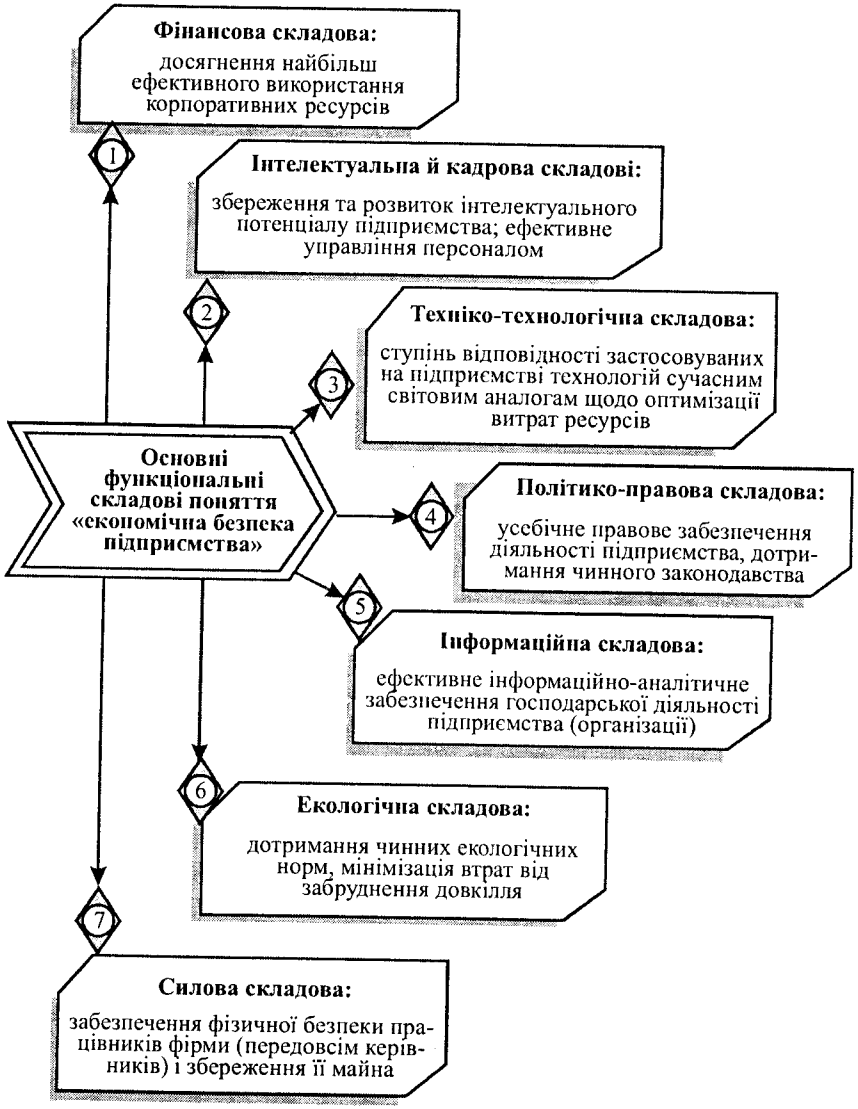


Рис. 18.1. Типовий перелік функціональних складових економічної безпеки підприємства (організації).

7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

18.2. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Загальна методологія оцінки рівня економічної безпеки

Економічна наука розробила, а господарська практика випробувала загальну методологію оцінки рівня економічної безпеки підприємства (організації). *Його пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного критерію* через зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються із допомогою порівняння можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді. Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання ($k_{\text{себ}}$) можна розрахувати, користуючись формулою

$$k_{\text{себ}} = \sum_{i=1}^{n} k_i d_i , \qquad (18.1)$$

де k_i — величина окремого (поодинокого) критерію за i-ю функціональною складовою; d_i — питома вага значущості i-ї функціональної складової; n — кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

З досвіду понад 50 підприємств Росії, питома вага значущості функціональних складових економічної безпеки, показаних на рис. 18.1, становить: у промисловості → [1, 2, 3] — 0,2; [5] — 0,15; [4, 6] — 0,1; [7] — 0,05; сільському господарстві → [3] — 0,3; [1, 6] — 0,2; [2, 4] — 0,1; [5, 7] — 0,05; торгівлі → [1] — 0,3; [5] — 0,2; [3] — 0,15; [2, 4, 7] — 0,1; [6] — 0,05. Отже, у названих галузях економіки найбільша значущість становить 0,3, а найменша — 0,05.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнюванням розрахункових значень $k_{\text{себ}}$ із реальними величинами цього показника по підприємству (організації), що аналізується, а також (коли це можливо) по аналогічних суб'єктах господарювання відповідних галузей економіки.

Аналіз та оцінка досягнутого рівня економічної безпеки

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну $k_{\text{себ}}$ здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму (рис. 18.2).

Результати функціонального аналізу оформляються у вигляді спеціальної таблиці-карти (табл. 18.1). Заповнюючи таку таблицю-

карту, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, ураховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, які повторюються стосовно різних функціональних складових, ураховується в бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) панораму результативності діяльності всіх структурних підрозділів (відділів, цехів) з цього питання. Конкретна оцінка ефективності роботи структур-

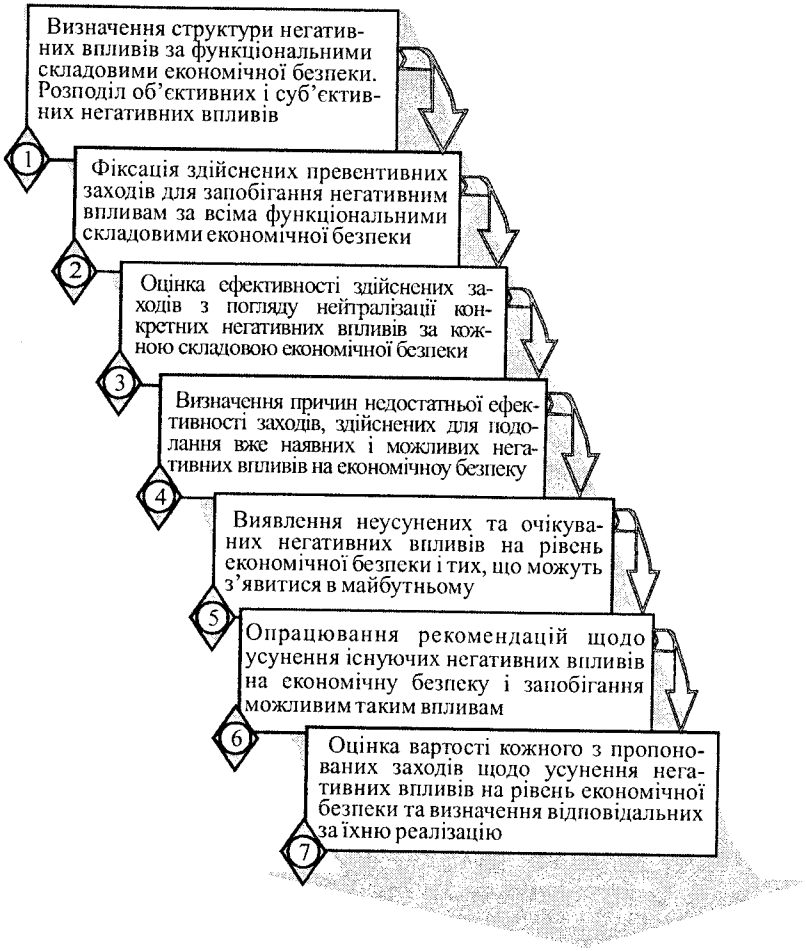


Рис. 18.2. Алгоритм проведення функціонального аналізу заходів для дотримання необхідного рівня економічної безпеки.

Таблиця 18.1

КАРТА ФУНКЦІОНАЛЬНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ)

Функціональні складові економічної безпеки	Негативні впливи						Заходи, здійснені для усунення негативних впливів		Очікуваний ефект або відвернена шкода	Ефективність здійснених заходів [ст.10 / (ст.5 + ст.9)]	Можливі негативні впливи		Пропоновані заходи для усунення можливих негативних впливів		
	очікувані		реалізовані		відвернені						назва	розмір шкоди	назва заходу	витрати на реалізацію заходу	відповідальний виконавець
	назва	розмір шкоди	назва	розмір шкоди	назва	розмір шкоди	назва заходу	витрати на реалізацію заходу							
1	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*	*7*	*8*	*9*	*10*	*11*	*12*	*13*	*14*	*15*	*16*
1. _____ Разом															
2. _____ Разом															
3. _____ Разом															
4. _____ Разом															
5. _____ Разом															
6. _____ Разом															
7. _____ Разом															
Усього за всіма складовими															

них підрозділів того чи того суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

1) витрати на здійснення заходу;
2) розмір відверненої шкоди;
3) розмір заподіяної шкоди;
4) ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої та заподіяної шкоди, поділеної на витрати на здійснення заходу).

Для більшої наочності та зручності користування зазначені показники доцільно подавати у формі нескладної таблиці.

18.3. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА ОКРЕМИМИ ФУНКЦІОНАЛЬНИМИ СКЛАДОВИМИ

Фінансова складова

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.

Загальну схему процесу охорони фінансової складової економічної безпеки зображено на рис. 18.3.

Спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають:

- *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).

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу:

- *фінансова звітність і результати роботи підприємства (організації)* — платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;
- *конкурентний стан підприємства (організації) на ринку* — частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- *ринок цінних паперів підприємства (організації)* — оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи й бюджетне) комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у

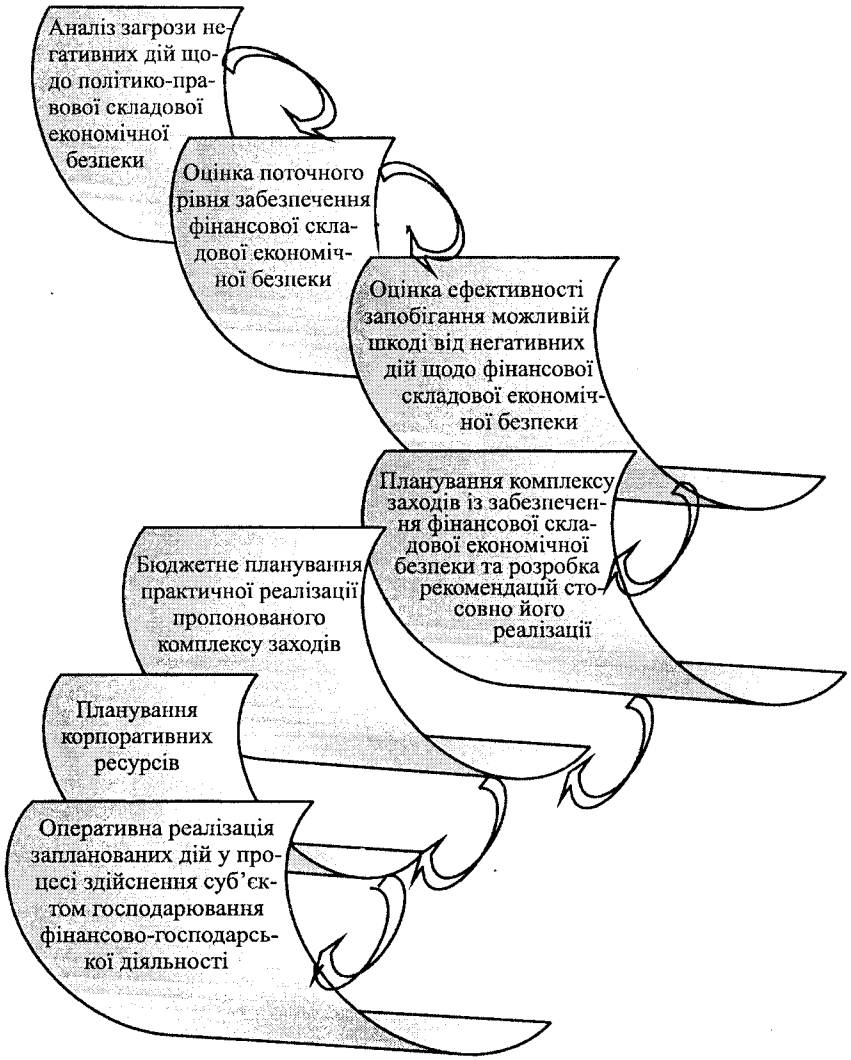


Рис. 18.3. Типова схема охорони фінансової складової економічної безпеки.

процесі здійснення тим чи тим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

Інтелектуальна й кадрова складова

Належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму. Змістову характеристику всього циклу охорони інтелектуальної та кадрової складової економічної безпеки наведено на рис. 18.4.

Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної без-

пеки охоплює взаємозв'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи того суб'єкта господарювання:

• *перший* — зорієнтовано на роботу з персоналом фірми, на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу;

• *другий* — націлено на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (у тім числі патентів і ліцензій), та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки здійснюється оцінка загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи тих структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства (організації) чи нераціональним їх витрачанням.

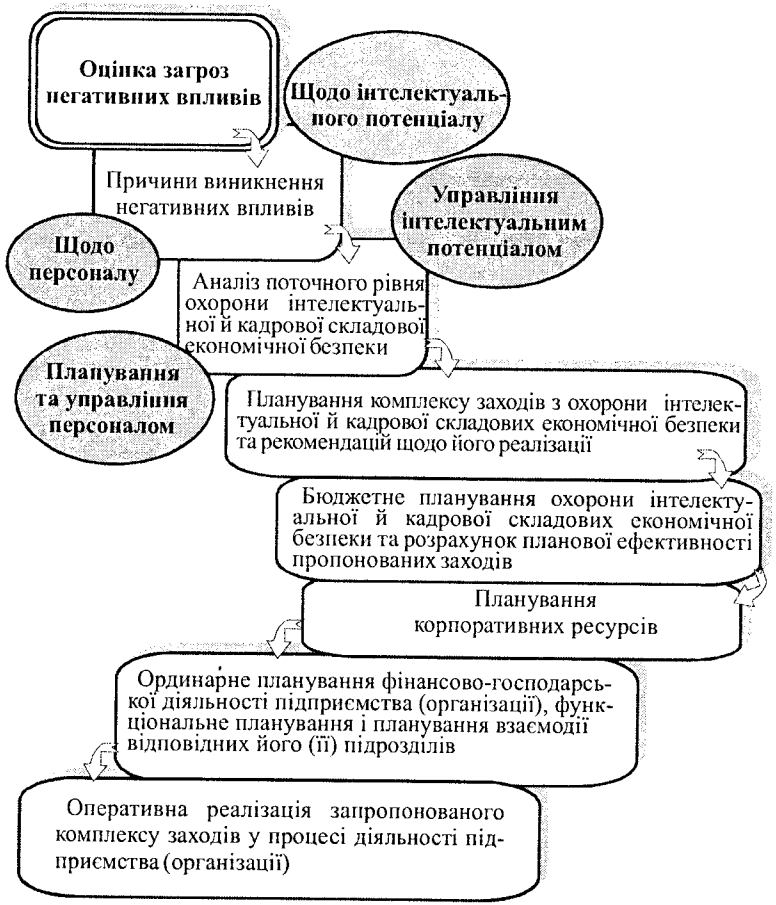


Рис. 18.4. Послідовно здійснювані заходи з охорони інтелектуальної й кадрової складової економічної безпеки.

Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.

Важливою ланкою встановлення нормального рівня економічної безпеки є оцінка ефективності заходів, яка здійснюється через зіставлення загальної величини витрат на запобіжні заходи і втрат, яких могло б зазнати підприємство.

Техніко-технологічна складова

Процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох послідовних етапів. *Перший етап* охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства чи організації-проектувальника (збирання та аналіз інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, котрі виготовляють аналогічну продукцію; аналіз науково-технічної інформації стосовно нових розробок у даній галузі, а також технологій, спроможних здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок).

Другий етап — це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій.

На *третьому етапі* здійснюється: а) аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників; б) оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; в) прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів. *Четвертий етап* присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства (виробника продукції), що має включати:

1) виявлення перспективних товарів з групи (номенклатури, асортименту), що виготовляється підприємством;

2) планування комплексу технологій для виробництва перспективних товарних позицій;

3) бюджетування технологічного розвитку підприємства на засаді оптимізації витрат за програмою технологічного розвитку, для вибору альтернатив, опрацювання власних розробок або придбання патентів і необхідного устаткування на ринку;

4) розробка загального плану технологічного розвитку підприє-

мства (з відображенням у ньому вибору альтернативного варіанта технологічного розвитку строків та обсягів фінансування; відповідальних виконавців);

5) складання плану власних корпоративних НДДкР відповідно з планом технологічного розвитку підприємства.

На *п'ятому етапі* оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності. *Шостий етап* є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

Формалізована оцінка рівня техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства за окремим функціональним критерієм (коефіцієнтом) здійснюється на підставі аналізу розрахунку останнього (ОФК) за формулою

$$\text{ОФК} = \frac{З_{\text{відв.}}}{В_{\text{ркз.}} + З_{\text{завд.}}}, \qquad (18.2)$$

де $З_{\text{відв.}}$ — сумарний відвернений збиток від реалізації комплексу заходів для охорони техніко-технологічної безпеки підприємства; $В_{\text{ркз.}}$ — загальна сума витрат підприємства на реалізацію зазначеного комплексу заходів; $З_{\text{завд.}}$ — сумарний завданий підприємству збиток за техніко-технологічною складовою його економічної безпеки.

Як додаток до плану охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки треба розробити планову карту розрахунку ефективності заходів з виокремлюванням прогнозованих необхідних показників. У такій карті, як правило, зазначають: розмір можливих збитків від негативних впливів; витрати на реалізацію заходів для відвернення очікуваної (можливої) шкоди і охорони техніко-технологічної безпеки підприємства; можливе значення окремого функціонального критерію ефективності заходів, що здійснюються для охорони цієї складової економічної безпеки; функціональні підрозділи підприємства (організації), які є відповідальними за реалізацію пропонованого комплексу заходів.

Політико-правова складова

Загальний процес охорони політико-правової складової економічної безпеки здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування:

1) аналіз загроз негативних впливів;

2) оцінка поточного рівня забезпечення;

3) планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;

4) здійснення ресурсного планування;

5) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства (організації);

6) 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 та причини їхнього виникнення.

Основними причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути:

а) низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби;

б) недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності;

в) небажання чи нездатність підприємства (організації) активно впливати на зовнішнє політико-правове середовище його (її) діяльності.

Останнє, як правило, виявляється в слабкому правовому опрацюванні договірних відносин даного суб'єкта господарювання з іншими, невмінні захищати інтереси підприємства (організації) в 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:

а) зіткнення інтересів суспільних груп (верств) населення з економічних, національних, релігійних та інших мотивів;

б) військові конфлікти (дії);

в) економічна й політична блокада, ембарго;

г) фінансові та політичні кризи світового (міжнародного) характеру.

У другій групі причин зазвичай виокремлюють:

а) здійснення власних політичних та інших цілей партіями (суспільними рухами), що перебувають при владі;

б) зміна положень чинного законодавства з питань власності, господарського й трудового права, оподаткування тощо.

Оцінка реального стану політико-правової безпеки підприємства (організації) провадиться за кількома напрямками:

1) рівень організації та якості робіт щодо охорони цієї складової загального рівня економічної безпеки;

2) бюджетно-ресурсне забезпечення робіт;

3) ефективність діяльності відповідних підрозділів суб'єктів господарювання.

Інформаційна складова

Належні служби підприємства (організації) виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки. До таких належать:

1) *збирання всіх видів інформації, що має відношення до діяльності того чи того суб'єкта господарювання* (інформації щодо всіх видів ринків; інформації, що характеризує політичні події й тенденції макроекономічного розвитку світової та національної економік; корисну науково-технічну інформацію);

2) *аналіз одержуваної інформації* з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих принципів (систематизації, безперервності надходження, усебічного характеру аналітичних процесів) і методів (локальних із специфічних проблем, загальнокорпоративних) організації робіт;

3) *прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів* на підприємстві (в організації), в країні та у світі стосовно конкретної сфери бізнесу (діяльності), а також показників, яких необхідно досягти суб'єкту господарювання (наприклад, фінансові прогнози, прогнози об'єктів виробництва й технологічного розвитку);

4) *оцінка рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення цього рівня на конкретному суб'єкті господарювання;*

5) *інші види діяльності з розробки інформаційної складової економічної безпеки* (зв'язок із громадськістю, формування сприятливого іміджу фірми, захист конфіденційної інформації).

На підприємство (в організацію) постійно надходять потоки інформації, що розрізняються за джерелами їхнього формування (виникнення). Заведено виокремлювати:

- відкриту офіційну інформацію;
- вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації;
- конфіденційну інформацію, одержану способом несанкціонованого доступу до неї.

Оперативна реалізація заходів з розробки та охорони інформаційної складової економічної безпеки здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт, а саме:

А. *Збирання різних видів необхідної інформації*, що здійснюється через офіційні контакти з різноманітними джерелами відкритої інформації, неофіційні контакти з носіями закритої інформації, а також за допомогою спеціальних технічних засобів.

Б. *Обробка та систематизація одержаної інформації*, що провадиться відповідною службою підприємства (організації) з метою упорядкування для наступного більш глибокого аналізу. Для цього створюються класифікатори інформації та досьє, внутрішні бази даних і каталоги.

В. *Аналіз одержаної інформації*, котрий включає всебічну обробку одержаних даних з використанням різних технічних засобів і методів аналізу. У процесі здійснення аналітичних робіт виконуються прогнозні розрахунки за всіма аспектами інформаційної діяльності та можливими варіантами поведінки середовища бізнесу за допомогою різних методів моделювання.

Г. *Захист інформаційного середовища підприємства (організації)*, що традиційно охоплює:

- заходи для захисту суб'єкта господарювання від промислового шпіонажу з боку конкурентів або інших юридичних і фізичних осіб;
- технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу зацікавлених юридичних і фізичних осіб до закритої інформації;
- збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпіонажу та проведення необхідних запобіжних дій з метою припинення таких спроб.

Д. *Зовнішня інформаційна діяльність*, котру спрямовують на створення в очах громадськості сприятливого іміджу підприємства (організації) та протидію спробам завдати шкоди репутації даної фірми через поширення про неї хибної інформації.

Екологічна складова

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 допустимого 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.

Сутність процесу забезпечення екологічної безпеки підприємства можна виразити у вигляді функції такого типу:

$$F(Z, Q, m) \to \min, \qquad (18.3)$$

де Z — витрати на заходи для дотримання екологічних норм;

Q — втрати від штрафних санкцій за порушення екологічних норм;

m — втрати від закриття для продукції підприємства ринків інших держав з більш жорсткими нормами екологічної чистоти товарів.

При цьому індикаторами екологічної складової економічної безпеки є, з одного боку, нормативи гранично допустимої концентрації шкідливих речовин, установлені національним законодав-

ством, а з іншого — аналіз ефективності заходів для забезпечення такої екологічної складової.

На підставі загальних стратегічних рекомендацій, опрацьованих за результатами аналізу карти розрахунку ефективності здійснюваних заходів, планується комплекс заходів для розробки екологічної складової економічної безпеки в майбутньому. План забезпечення екологічної складової є частиною загального плану (програми) для досягнення належного рівня економічної безпеки в цілому. Він має вигляд логічного сценарію здійснення необхідного комплексу заходів у календарній послідовності з додаванням розрахунку ефективності практичної реалізації цих заходів.

Алгоритм процесу охорони екологічної складової економічної безпеки полягає в проведенні таких послідовних дій:

1) розрахунок карти ефективності здійснюваних заходів для охрони екологічної складової економічної безпеки на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства (організації);

2) аналіз виконаних розрахунків і розробка рекомендацій для підвищення ефективності здійснюваних заходів;

3) розробка альтернативних сценаріїв реалізації запланованих заходів;

4) вибір пріоритетного сценарію на засаді порівняння розрахунків ефективності запланованих заходів;

5) передача вибраного планового сценарію в складі загального плану охорони економічної безпеки в підрозділи, які здійснюють функціональне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

6) практичне здійснення запланованих заходів у процесі діяльності відповідного суб'єкта господарювання.

Силова складова

Принципову схему організації силової складової економічної безпеки з виокремлюванням послідовно виконуваних робіт зображено на рис. 18.5.

Явища (дії), що негативно впливають на рівень силової складової економічної безпеки, зумовлюються кількома причинами. Основними з них є:

- нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо;
- кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;
- некомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників і працівників підприємства (організації), а також на майно фірми.

Названі спонукальні мотиви можуть зумовити спроби негативного впливу (фізичного та морального характеру) на працівників фірми. Спроби фізичного усунення керівників, вищих менеджерів і головних спеціалістів спричинюються переважно зіткненням комерційних інтересів підприємств (організацій)-конкурентів, конфліктами керівництва підприємства (організації) з кримінальними організаціями (особами), а також політичними мотивами. Спроби морального тиску на працівників тієї чи тієї фірми, як правило,



Рис. 18.5. Принципова загальна схема організації силової складової економічної безпеки.

робляться з метою змусити їх учинити дії, що завдаватимуть шкоди економічній безпеці та ефективному функціонуванню фірми. Виконавцями таких дій можуть бути представники криміналітету, корумповані чиновники служб безпеки та податкових служб або спеціально найняті для цього люди та організації.

Таблиця 18.2

ОСНОВНІ ВИДИ ДІЯЛЬНОСТІ СЛУЖБ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ) З МЕТОЮ ОРГАНІЗАЦІЇ СИЛОВОЇ СКЛАДОВОЇ ЙОГО (ЇЇ) БЕЗПЕКИ

Вид діяльності	Напрям діяльності	Підрозділ фірми
• Забезпечення фізичної і моральної безпеки співробітників	• Охорона співробітників, збирання інформації та превентивні дії з метою запобігання загрозі їхньої безпеки	• Служба безпеки • Інформаційно-аналітичний підрозділ
• Гарантування безпеки майна та капіталів підприємства (організації)	• Охорона майна (будівель, споруд, устаткування, транспорту) • Охорона перевезень • Страхування майна та ризиків • Забезпечення безпеки інвестування	• Служба безпеки • Фінансова служба
• Безпека інформаційного середовища фірми	• Захист від промислового шпіонажу • Збирання інформації про зовнішнє середовище бізнесу	• Служба безпеки • Інформаційно-аналітичний підрозділ
• Забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу	• Превентивні дії для запобігання загрозам • Робота з громадськістю та пресою • Політика лобіювання	• Вище керівництво фірми • Служба зі зв'язків із громадськістю • Служба безпеки

У кінцевому підсумку сукупність негативних дій щодо силової складової економічної безпеки можна стисло сформулювати так:

1) фізичні та моральні впливи особистого спрямування (спрямовані проти конкретної особистості);

2) негативні дії, спрямовані на завдання шкоди майну, включаючи загрози зменшення активів підприємства (організації) і втрати ним (нею) фінансової незалежності;

3) негативний вплив на інформаційне середовище суб'єкта господарювання (так званий промисловий шпіонаж).

Основні види дій з метою організації силової складової економічної безпеки наведено в табл. 18.2.

18.4. СЛУЖБА БЕЗПЕКИ ФІРМИ (ПІДПРИЄМСТВА, ОРГАНІЗАЦІЇ)

Принципи організації та ключові завдання

На всіх великих і середніх підприємствах (в організаціях) звичайно створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, що в них фірма наймає одного чи кількох охоронців.

Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки. Пріоритетним принципом організації та функціонування системи безпеки фірми треба вважати її комплексність, яку можна зобразити у вигляді тривимірної моделі (рис. 18.6).

Служба безпеки будь-якої фірми постійно виконує певний комплекс завдань. Головними з них для будь-якої фірми є такі:

1) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею даної фірми (підприємства, організації);

2) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;

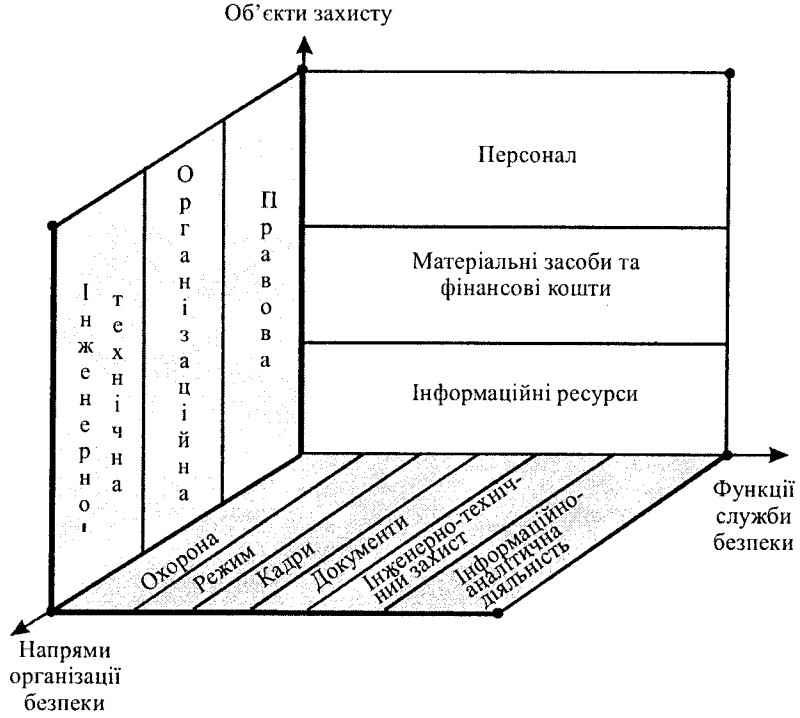


Рис. 18.6. Типова тривимірна модель комплексної системи безпеки фірми (підприємства, організації).

3) запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;

4) організація спеціального діловодства, яке унеможливлює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідної фірми;

5) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;

6) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами;

7) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;

8) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів фірми;

9) оцінка маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Зрозуміло, що перелік конкретних завдань стосовно організації системи безпеки фірми залежно від специфіки її діяльності може бути більшим або меншим, але він завжди має бути достатнім та обґрунтованим.

Функції, об'єкти та управління безпекою

Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що звичайно покладаються на службу безпеки фірми (підприємства, організації), наведено на рис. 18.7. Їх сформульовано достатньо конкретно й чітко, що має суттєве практичне значення.

У нормативних документах, які визначають організацію діяльності служб безпеки фірм, виокремлюються конкретні об'єкти, що підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. Беручи загалом, до них належать:

- *персонал* (керівні працівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю фірми);
- *матеріальні засоби праці та фінансові кошти* (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);
- *інформаційні ресурси з обмеженим доступом*;
- *засоби та системи комп'ютеризації діяльності фірми (підприємства, організації)*;
- *технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.*

Служба безпеки фірми завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу та злочинного світу. Для управління безпекою багато які фірми створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи — протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки фірми.



Рис. 18.7. Типові функції служби безпеки фірми (підприємства, організації).

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Економічна безпека в системі діяльності фірми за ринкових умов господарювання.
2. Обґрунтування функціональних цілей економічної безпеки підприємства (організації).
3. Об'єктивно необхідний склад функціональних елементів економічної безпеки суб'єктів господарювання.
4. Типова схема процесу досягнення необхідного рівня економічної безпеки підприємств та організацій.
5. Методичні основи визначення та оцінки досягнутого рівня економічної безпеки того чи того суб'єкта господарювання.
6. Особливості розробки принципів економічної безпеки підприємства (організації) за окремими функціональними складовими.
7. Змістова характеристика процесу організації фінансової безпеки суб'єктів бізнесової діяльності.
8. Організаційно-економічне обґрунтування необхідності включення силової складової в сукупність елементів економічної безпеки підприємства (організації).
9. Об'єктивна доцільність створення та функціонування служби безпеки фірми за ринкових умов діяльності.
10. Узгодження конкретних завдань і функцій служб безпеки підприємств та організацій.

Розділ 19 РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА САНАЦІЯ (ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ) ПІДПРИЄМСТВ І ОРГАНІЗАЦІЙ

Ключові терміни і поняття:
- *структура виробництва;*
- *реструктуризація підприємств (організацій);*
- *форми і види реструктуризації;*
- *етапи (порядок) реструктуризації;*
- *можливі варіанти реструктуризації;*
- *санація суб'єктів господарювання;*
- *модель процесу фінансового оздоровлення;*
- *проект санації;*
- *бізнес-план фінансового оздоровлення;*
- *техніко-економічне обґрунтування санації.*

19.1. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОЦЕСУ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)

Необхідність, сутність і мета реструктуризації

Стабілізація вітчизняної економіки та поступове нарощування економічного потенціалу країни безпосередньо пов'язані з реалізацією активної структурної політики, яка вважається ключовим елементом загальної стратегії розвитку первинних ланок (підприємств, організацій) і в цілому суспільного виробництва.

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого — через ліквідацію (повне перепрофілювання) збиткових і збанкрутілих підприємств.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку й застарілою логікою дій підприємства. По суті, **реструктуризація підприємства** трактується як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Форми і види реструктуризації

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій (рис. 19.1).

За **оперативної реструктуризації** підприємства (організації) розв'язуються дві основні проблеми: забезпечення ліквідності та

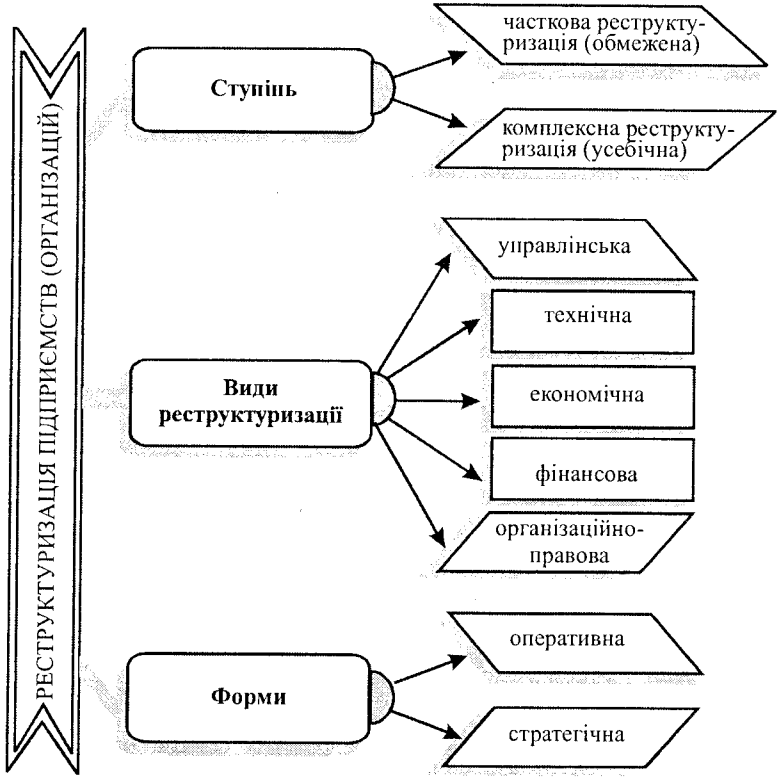


Рис. 19.1. Основні форми і види реструктуризації підприємств (організацій).

суттєве поліпшення результатів його (її) діяльності. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3—4 місяці. Оперативні зміни на підприємстві потребують проведення комплексу заходів, що з них, як правило, спеціально виділяють такі:

- зміна окремих складових організаційної структури підприємства;
- створення й виокремлювання нових структурних підрозділів;
- оперативне зниження дебіторської заборгованості;
- зменшення величини оборотних фондів через виявлення та реалізацію (ліквідацію) зайвих запасів (у тім числі запасів допоміжних матеріалів);
- відмова (продаж паю) від пайової участі в інших підприємствах та організаціях, якщо попередній аналіз підтвердив недостатню економічну ефективність останніх;
- скорочення обсягів основних фондів через реалізацію (ліквідацію) зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;
- аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій, крім життєво необхідних для підприємства й обґрунтованих з позицій розвитку ринку.

Відтак комплекс заходів з оперативної реструктуризації містить передовсім заходи з зниження всіх видів витрат (без одержання будь-яких суттєвих інвестицій) і швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу. Проте, якщо процес перетворення буде зупинено після завершення оперативної реструктуризації, то підприємство незабаром неминуче знов опиниться в кризовому стані.

Стратегічна реструктуризація підприємства (організації) забезпечує довготермінову його (її) конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети. Отже, реструктуризації підприємства передує оцінка його стану. Проте й аналіз, і реформування можна проводити, якщо маємо всебічно обґрунтовану мету реструктуризації, яку можна сформулювати (беручи загалом) таким чином: продукція підприємства має відповідати поточному платоспроможному попиту. Підприємство, що задовольняє цю вимогу, з одного боку, зберігає централізований контроль у найбільш важливих сферах діяльності, а з іншого — відроджується завдяки проведенню активної науково-технічної та ринкової стратегії в межах кожної товарної групи. Як правило, кризовий стан підприємства зумовлений не однією, а багатьма причинами. Їх буває то більше, що більш повільною є реакція суб'єктів господарювання на зміну типу господарської системи.

Організаційно-правовий вид реструктуризації характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Технічну реструктуризацію пов'язано із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція підприємства, його капітальні та поточні витрати, рівень продажу й цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, що відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення **фінансової життєздатності** суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності і платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із виплатою кредитів, відсотків за них чи з погашенням інших боргових зобов'язань тощо.

Управлінську реструктуризацію зв'язано з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Природа й міра необхідної реструктуризації залежать від характеру проблем підприємства. Іноді підприємство потребує лише **часткової або так званої обмеженої реструктуризації** для відновлення економічної та технічної життєздатності. При цьому підприємство встановлює для себе певні стандарти (орієнтири), які є кінцевою метою реалізації відповідного типу реформування. Такими орієнтирами можуть бути рівень фінансового левериджу (співвідношення позикових і власних коштів), розмір робочого капіталу підприємства, а також коефіцієнт покриття боргів.

Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо. Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує **«усебічної» реструктуризації**. Очевидно, що цей тип реформування включає й фінансову реструктуризацію.

«Усебічна» реструктуризація охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті, організації тощо. Реструктурування підприємства в такий спосіб триває здебільшого до трьох років.

У процесі обґрунтовування видів, форм та ступеня реструктуризації необхідно насамперед глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію. Перше питання, на яке необхідно знайти відповідь, — це визначити (встановити) вид продукції, що його вироблятиме підприємство після реструктуризації для відновлення свого потенціалу та нормального функціонування. Цьому передує аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості. Передовсім аналізують такі альтернативи:

- якщо прибутковість виробництва певної продукції не можна відновити з причин її низької якості, застарілої технології, високої собівартості, низького рівня використання виробничої потужності, яка унеможливлює економію на масштабах тощо, то виробництво треба припинити;
- для ресурсів, які вивільняються (виробничі потужності, «ноу-хау», управлінський і трудовий потенціал), визначаються нові перспективні види продукції, виробництво котрих забезпечить необхідну рентабельність вкладеного капіталу з урахуванням вартості реструктуризації;
- якщо виробництво не може бути відновлене навіть із реструктуризованими технічними умовами і перепрофільованим персоналом, тоді підприємство підлягає закриттю, неекономічне й застаріле обладнання та наявні активи треба продати, а виробничі площі здати в оренду.

Будь-яку стратегію реструктуризації треба підсилювати заходами за трьома основними напрямками:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

19.2. ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)

Порядок, концепція та варіанти реструктуризації

Проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану.

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок реструктуризації підприємства (організації) показано на рис. 19.2.

Концепцію розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні.

Розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання:

- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства;
- вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства;
- обґрунтування стратегічного розвитку підприємства;
- оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації;
- розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства.



Рис. 19.2. Порядок реструктуризації підприємства.

Вибір варіанта або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі саме того з кількох поданих варіантів, який повністю відповідатиме вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Основні варіанти проведення реструктуризації підприємств показано на рис. 19.3.

Отже, концепція розвитку підприємств дає відповідь на питання про те, як саме буде проведено реструктуризацію: об'єднання, злиття, розподіл, виділення зі складу об'єднання, реорганізація тощо.

Форми та методи реорганізації структурних підрозділів у складі підприємства визначаються на підставі аналізу умов їхнього функціонування.

Вибираючи форми та методи реорганізації, особливу увагу необхідно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних потреб або соціально-економічних потреб регіону.

Вибір варіанта реструктуризації здійснюється на підставі критерію оцінки реальних ринкових можливостей структурних підрозділів підприємства, а саме:



Рис. 19.3. Можливі варіанти проведення реструктуризації суб'єкта господарювання.

а) **ступінь освоєння нових ринків,** що відображає, наскільки швидко підрозділ може змінити структуру збуту продукції та подолати бар'єри вступу до нових ринків.

Проте треба враховувати, що олігопольні ринки та ринки з високим ступенем вкладення капіталу в продукцію освоюються дуже повільно;

б) **рівень специфічних виробничих знань і технологій,** що характеризує рівень застосування специфічних науково-технічних знань у виробничій діяльності підрозділу, який має відмовитись від усього асортименту продукції, що виготовлялася раніше.

Специфічні виробничі знання й технології включають науково-технічні знання як у так званому чистому вигляді (технології «ноу-хау», патенти), так і у вигляді специфічних систематизованих знань, набутих у процесі роботи на даному виробництві (загальний рівень технічної освіти робітників, інноваційні процеси). Що вищим є рівень знань, які можуть бути передані, то легше підрозділ освоюватиме нові технології та види продукції.

За цими критеріями підрозділи відносять до однієї з категорій підприємств, що реорганізуються або ліквідуються (табл. 19.1). Проект плану реструктуризації має визначити:

- економічне обґрунтування її проведення;
- пропозиції щодо форм і методів реструктуризації;
- способи розв'язання фінансових, соціальних та інших проблем, пов'язаних із реструктуризацією;

Таблиця 19.1

ЗАГАЛЬНОВЖИВАНА КАТЕГОРІЙНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ, ЩО РЕОРГАНІЗУЮТЬСЯ АБО ЛІКВІДУЮТЬСЯ

Категорія підприємств	Характеристика, умови та критерії оцінки підприємств
1	**Підприємство, яке легко реорганізується** Підрозділ швидко входить на нові ринки (легко збуває свою продукцію). Частка специфічних виробничих знань мала. Ці умови полегшують реорганізацію, і підрозділ можна швидко перетворити на самостійне підприємство
2	**Підприємства, які потенційно піддаються реорганізації** Підрозділ з великою можливістю освоєння нових ринків, але рівень специфічних виробничих знань і технологій, для самостійного існування досить значний, що утруднює зміну асортименту продукції та відповідно виробничого процесу
3	**Підприємство, яке важко піддається реорганізації** Підрозділ, для якого освоєння нових ринків є важким, але котрий має високий рівень специфічних виробничих знань і технологій, що без них неможлива структура кооперації та збуту в межах об'єднання
4	**Підприємство, яке підлягає ліквідації** Підрозділ з малою можливістю освоєння нових ринків і малим рівнем специфічних виробничих знань та технологій

- витрати на проведення реструктуризації та джерела їхнього фінансування;
- конкретні заходи, спрямовані на реалізацію проекту.

За проведення реструктуризації способом реорганізації державного підприємства та перетворення його структурних підрозділів (одиниць) на самостійні суб'єкти господарювання необхідно попередньо визначити умови функціонування підрозділу в складі підприємства, становище підприємства на ринку:

- підрозділ (одиниця) є технологічно відособленим;
- підрозділ (одиниця) є частиною цілісного майнового комплексу;
- підрозділи (одиниці) підприємства самостійно виробляють товари;
- підрозділи (одиниці) займаються діяльністю, яка є непрофільною для даного підприємства;
- підприємство займає монопольне становище на ринку.

Реалізація та оцінка ефективності проектів реструктуризації

Аналіз умов функціонування структурних підрозділів у складі підприємства дасть змогу визначити форми та методи його реорганізації. Реструктуризація підприємств забезпечується відповідними організаційно-економічними заходами, а саме: заміною керівництва підприємства; частковою або повною приватизацією; частковим закриттям; проведенням процедури банкрутства; поділом великих підприємств на частини; відокремленням від підприємств непрофільних структурних підрозділів; виділенням казенних підприємств або спецвиробництв; звільненням підприємств від об'єктів соцкультпобуту; продажем (або наданням в оренду) частини основних фондів підприємства; конверсією, диверсифікацією; поліпшенням якості продукованих товарів (робіт, послуг); підвищенням ефективності маркетингу; зменшенням витрат на виробництво; запровадженням нових прогресивних форм і методів управління; скороченням чисельності зайнятих на підприємстві із забезпеченням соціальних пільг у разі звільнення; тимчасовим припиненням капітального будівництва та продажем об'єктів незавершеного будівництва; продажем зайвого устаткування, матеріалів і комплектуючих виробів тощо; відстрочкою або списанням боргів; пошуком інвестицій та інвесторів; залученням кредитів для фінансової реструктуризації.

Вибір тих чи тих форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів ***(потенційної прибутковості)***, бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація вибраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому необхідно враховувати ***соціальні та екологічні наслідки кожного заходу.***

Найважливішою умовою для прийняття рішення є його ретельне техніко-економічне обґрунтування. Відтак обов'язковою й необхідною складовою частиною проекту реструктуризації підприємства є ***бізнес-плани тих нових підприємств, що виникатимуть унаслідок реалізації цього процесу.***

За перетворення структурних підрозділів (одиниць) на самостійні підприємства складаються окремі баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляються їхні статути. Крім того, обов'язково розглядаються питання: закриття окремих виробництв; консервації оборонних потужностей; забезпечення необхідного рівня мобілізаційної готовності; соціального захисту працівників підприємства та їхнього працевлаштування; передачі в комунальну власність об'єктів соціальної інфраструктури; реструктуризації дебіторської та кредиторської заборгованості підприємства.

Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу та підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

19.3. САНАЦІЯ (ФІНАНСОВЕ ОЗДОРОВЛЕННЯ) СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Загальна характеристика

Слово «санація» походить від латинського «sanare», що означає оздоровлення або одужання. З «фінансово-кредитного» погляду це поняття треба трактувати як систему заходів, що проводяться для запобігання банкрутству промислових, торгових, банківських підприємств (організацій) і спрямовуються на їхнє майбутнє відродження.

В економічній літературі трапляється й ширше трактування поняття санації як суми всіх розрахованих на стратегічну перспективу заходів організаційного, виробничого, фінансового та соціально-економічного характеру, які використовуються, з одного боку, для подолання неліквідності та усунення капітальних збитків, а з іншого — для відновлення рентабельності, продуктивності праці та інновацій, які забезпечили б прибутковість і життєздатність підприємства в довгостроковому періоді.

Отже, **санація** — це комплекс послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Структурні елементи санації (фінансового оздоровлення)

Загальновідома модель фінансового оздоровлення підприємства передбачає послідовне здійснення відповідних заходів (рис. 19.4).

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Проведення такого

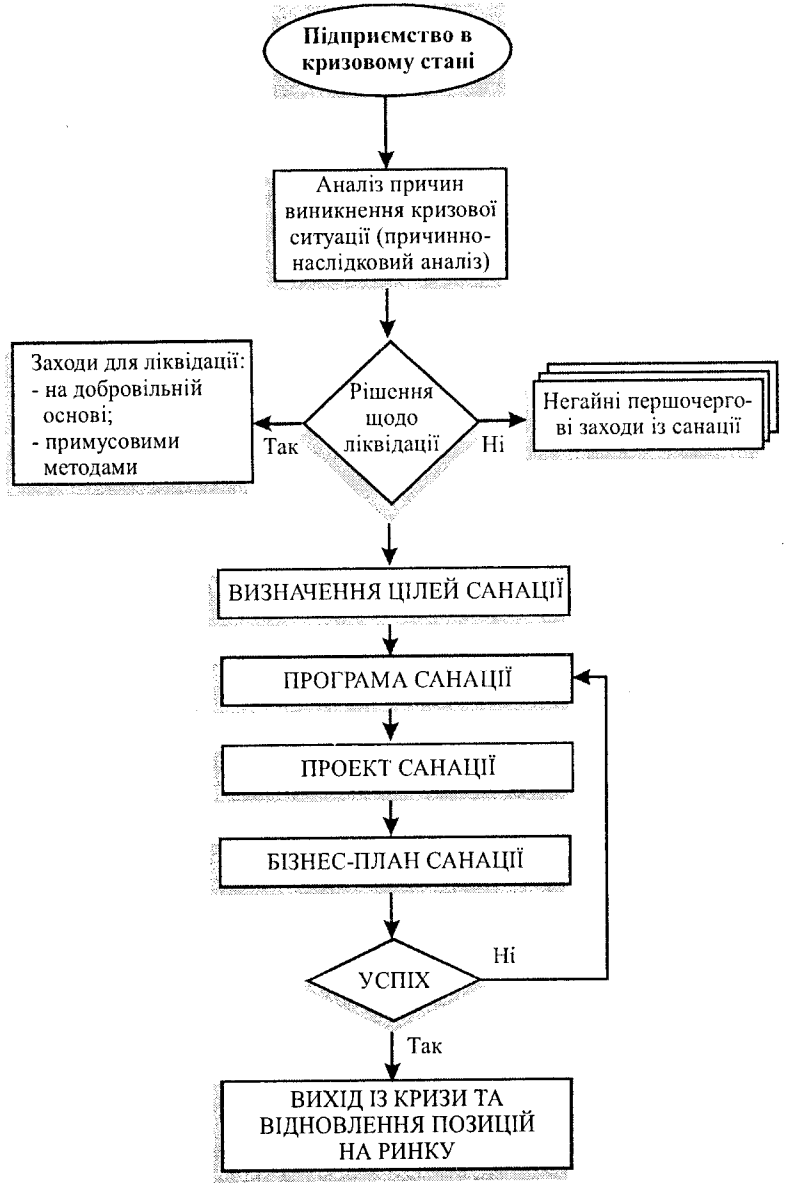


Рис. 19.4. Класична модель процесу фінансового оздоровлення підприємства.

аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації підприємства.

За проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма та проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану.

Оцінка фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи (згідно з класичною моделлю санації дає змогу зробити висновок про доцільність чи недоцільність санації) даної господарської одиниці. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, капітал утрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію господарського суб'єкта.

У тому разі, коли підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, має достатньо підготовлений управлінський персонал, ринки збуту товарів, а виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, приймається рішення про проведення санації.

Окремим і дуже важливим аналітичним блоком у класичній моделі є формування **стратегічних цілей і тактики проведення санації**.

Стратегія — це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили компанії високий рівень рентабельності, а суть самої стратегії — у виборі найліпших варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Практика свідчить, що успішна фінансово-господарська діяльність підприємства залежить приблизно на 70% від стратегічної спрямованості, приблизно на 20% — від ефективності оперативного управління і приблизно на 10% — від якості виконання поточних завдань. Відтак, на загальний успіх санації впливають: якість стратегічного аналізу; реальність стратегічного планування; рівень реалізації стратегічних завдань.

Відповідно до вибраної стратегії розробляється **програма санації**, тобто система взаємозв'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту. Проект фінансового оздоровлення доцільно розробляти в кількох варіантах.

Для відбору варіанта пропонуються такі критерії (проранжировані за значущістю):

1) максимальна прибутковість у поєднанні з мінімальними витратами;

2) ризик неповернення вкладів;

3) способи стягнення існуючої дебіторської заборгованості та варіанти списання кредиторських довго- і короткострокових зобов'язань;

4) підготовленість персоналу до запропонованих змін;

5) можливості швидкого виходу на реальні та потенційні ринки збуту;

6) конкурентоспроможна продукція та її частка в загальному обсязі продукції;

7) гарантії соціального захисту персоналу;

8) можливі позитивні (негативні) екологічні наслідки реалізації даного варіанта проекту фінансового оздоровлення.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Контролюючі органи повинні своєчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод за здійснення оздоровчих заходів.

Дійову допомогу тут може надати оперативний санаційний контроль, який синтезує інформаційну й контрольну функції. Завданням санаційного контролю є ідентифікація оперативних результатів та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів і подолання додаткових перешкод.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого суб'є-кта господарювання можна зробити у вигляді плану фінансового оздоровлення, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування. Стандартної форми та структури такого плану не існує, але будь-яка його форма потребує наявності вірогідної базової інформації.

Беручи загалом, **проект санації** може мати таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства:

• фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнт платоспроможності та ліквідності);

• аналіз причин, унаслідок яких підприємство потрапило в скрутне фінансове становище;

• перспективи виходу з цього стану.

2. План фінансового оздоровлення:

• виробнича програма на найближчі роки (назва продукції, кількість, вартість);

• баланс грошових доходів і витрат (суму необхідної допомоги в розрізі конкретних джерел показують окремо);

• розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства.

3. Прогнозовані кінцеві результати реалізації проекту.

План фінансового оздоровлення може бути складений у формі **бізнес-плану**. Такий бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Бізнес-план фінансового оздоровлення може мати такі розділи:

1. **Загальна характеристика підприємства та його фінансовий стан**: найменування підприємства; дані про реєстрацію, підпорядкування, місію та види діяльності; організаційно-правовий статус; форма власності; організаційна структура; фінансові коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оборотності капіталу, рівня дебіторської заборгованості, прибутковості, рентабельності.

2. **Основні параметри проекту бізнес-плану**: обґрунтування варіанта санації, розрахунок загального обсягу фінансових ресурсів (у тім числі державних коштів), строк реалізації плану, строк погашення інвестованого капіталу, фінансові результати реалізації плану (чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, строк окупності проекту).

3. **Заходи для відновлення платоспроможності та підтримки ефективної господарської діяльності** (заходи технічного, організаційно-економічного характеру та фінансові кошти, необхідні для їхнього здійснення).

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють відновленню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності підприємства, можна рекомендувати, зокрема, такі:

• зміна складу керівників підприємства та стилю управління;

• інвентаризація активів підприємства;

• оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат на виробництво;

• продаж дочірніх фірм і часток у капіталі інших підприємств; продаж незавершеного будівництва;

• обґрунтування необхідної чисельності персоналу;

• продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції;

• реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;

• запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;

• удосконалення організації праці;

• проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

4. **Ринок і конкуренція** (характеристика галузі, перспективи її розвитку; сегменти ринку даного бізнесу, покупці, перелік основних конкурентів та їхні конкурентні переваги; стратегія виживання на ринку; тенденції та очікувані зміни на основних ринках).

5. **Маркетингова діяльність підприємства** (стратегія маркетингу, канали розподілу, стратегія здійснення продажу, характеристика та аналіз каналів збуту, життєвий цикл продукту, інші дослідження та розробки).

6. **План виробництва та його ресурсне забезпечення** (виробнича програма підприємства, обсяг продажу продукції, потреба в основних фондах, оборотних коштах, персоналі, інвестиційних ресурсах).

7. **Фінансовий план** (прогнозування фінансових результатів, розрахунок обсягів додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів). Цьому розділу належить вирішальна роль стосовно вибору того чи того варіанта фінансового оздоровлення підприємства.

8. **Обґрунтування сценаріїв подолання найбільш імовірних ризиків у процесі проведення фінансового оздоровлення підприємства**.

Наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, а тому ця проблема потребує ретельного обмірковування. Для невеликих підприємств ризики можуть бути зв'язані передовсім із мікросередовищем та внутрішніми негараздами. Для великих підприємств, які розпочали реалізацію проекту санації, ризики найчастіше виходять із макросередовища (зміна законів, державної політики тощо).

Для визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, проводять державну експертизу санаційних проектів.

Розподіл державних фінансових коштів, визначення строків і порядку їхнього виділення та повернення залежать від низки чинників, а саме:

• ефективності санаційних проектів;

• потреби у фінансових коштах;

• строку окупності й повернення коштів;

• пріоритетності напрямків структурної перебудови економіки.

Державну підтримку доцільно надавати передовсім:

• підприємствам, продукцію яких можна реалізовувати на споживчому ринку;

• підприємствам, які забезпечують обороноздатність і безпеку держави;

• підприємствам, характер виробництва яких зв'язаний із міжнародними нормами щодо техніки безпеки та екології (підприємства енергетичного атомного комплексу, виробництва радіоактивних матеріалів, зброї тощо);

• перспективним підприємствам, які необхідні для технологічної перебудови виробництва (створення та розвиток мереж зв'язку, інформаційних систем, сучасних транспортних систем);

• підприємствам, які випускають конкурентоспроможну, імпортозамінну та експортну продукцію;

• підприємствам, які забезпечують випуск енергозберігаючої техніки та освоєння нових прогресивних технологій, зростання продуктивності праці, поліпшення умов праці і підвищення екологічності виробництва;

• підприємствам, які забезпечують створення умов для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності;

• підприємствам із широкими кооперованими внутрішньогалузевими та міжрегіональними зв'язками.

Ясна річ, що за відбору підприємств для фінансового оздоровлення треба уважно обміркувати можливі негативні соціальні наслідки зупинки та наступної ліквідації того чи того підприємства. Передовсім ідеться про підприємства, розміщені у великих промислових вузлах з високим рівнем концентрації взаємозв'язаних виробництв, а також у невеликих містах і селищах, коли ці підприємства є майже єдиним місцем можливого працевлаштування населення.

У процесі обґрунтування переліку підприємств, яким необхідні державні санаційні кошти, здійснюється діагностика їхнього фінансово-майнового стану. Досвід показує, що такий аналіз має охоплювати основні аспекти функціонування підприємства, а саме: характеристику форми власності та розподілу статутного капіталу (організаційна структура підприємства, статут, організаційно-правова форма, частка державної власності, частка іноземного капіталу); фінансовий стан підприємства (прибуток і структура його розподілу, рентабельність продукції, продаж капіталу; собівартість товарної продукції, дебіторська та кредиторська заборгованість, запаси товарно-матеріальних цінностей, обсяг оборотних коштів, кредити, субсидії, дотації тощо); оцінка виробничого потенціалу (основні фонди й рівень їхнього спрацювання, рівень використання виробничих потужностей, ресурсозабезпеченість, обсяги та номенклатура продукції); кооперовані зв'язки та збут продукції (її реалізація, ціни, основні постачальники сировини, споживачі продукції, залишки готової продукції, ринки збуту); персонал, оплата праці; соціальна інфраструктура підприємства; техніко-економічне обґрунтування санації підприємства.

Наявність **техніко-економічного обґрунтування (ТЕО)** санації підприємства має бути неодмінною умовою для надання державної підтримки. ТЕО може мати різноманітну структуру, але, як правило, складається з таких розділів: загальні положення; характеристика підприємства; попит на продукцію та аналіз ринку; забезпеченість ресурсами й джерела їхнього поповнення; основні технічні рішення щодо перепрофілювання підприємства (реконструкція, технічне переозброєння); персонал і продуктивність праці; кошторис витрат на будівництво (реконструкцію, технічне переозброєння); собівартість продукції; оцінка ефективності заходів для санації підприємства; основні техніко-економічні показники підприємства, що підлягає санації; фінансова й економічна оцінка санації; висновки та рекомендації.

Під час проведення експертизи поданих проектів слід дотримуватися кількох вимог: єдності системи оцінних показників ТЕО; єдності одиниць виміру цих показників; єдності методичних підходів щодо формування цих показників.

За розробки ТЕО використовується досить широкий спектр різноманітних показників, які слід розглядати в базовому та перспективному (після проведення санації) періодах. Це насамперед показники рентабельності продукції та виробництва; терміну окупності (як відношення дисконтованої величини грошових потоків до дисконтованого обсягу санаційних витрат); точки беззбитковості; загальний обсяг інвестицій для проведення санації, їхній характер і розподіл за термінами вкладення; обсяг реалізованої продукції; прибуток; витрати на виробництво та реалізацію продукції; строки й умови погашення кредитів; чисельність персоналу; рівень використання виробничих потужностей.

Особливу увагу слід приділити показникам фінансової стійкості санаційного проекту, використанню та строкам повернення інвестицій.

Порівнюючи базовий та перспективний періоди, слід звертати особливу увагу на динаміку прибутковості та факторів, які забезпечили зростання прибутку, на обсяг і структуру розподілу прибутку; на джерела зниження витрат на виробництво, прискорення обороту оборотних коштів.

Обсяг санаційних коштів (I_c) для оздоровлення фінансового стану неплатоспроможного підприємства можна розрахувати за формулою:

$$I_c = B - (P + Д), \qquad (19.1)$$

де В — необхідна загальна сума витрат на здійснення санаційних заходів, які забезпечують рентабельну роботу неплатоспроможного підприємства; Р — обсяг внутрішніх резервів неплатоспроможного підприємства, що його використано для фінансового оздоровлення; Д — обсяги фінансової допомоги з боку інших підприємств, які заінтересовані в рентабельній роботі неплатоспроможного підприємства.

Таблиця 19.2

ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ОЦІНЮВАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ САНАЦІЙНИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

№ п/п	Показник	Рівень критерію або тенденції, за якими здійснюється санаційна програма підприємства за варіантами		
		оптимальним	прийнятним	безперспективним
1. 1.1.	**Виробництво та прибуток** Індекс обсягу виробництва в натуральному виразі	дорівнює одиниці або більший	менший за одиницю, але більший за середньогалузевий показник	менший за середньогалузевий показник
1.2.	Індекс динаміки цін на продукцію	менший за індекс інфляції	дорівнює індексу інфляції	більший за індекс інфляції
1.3.	Співвідношення індексів динаміки обсягу реалізації (обсягу продажу) і витрат на виробництво продукції	>1	1	<1
1.4.	Співвідношення індексів динаміки ФОП (фонду оплати праці) та обсягу реалізації (обсягу продажу)	<1	1	>1
1.5.	Співвідношення індексу середньої заробітної плати та індексу інфляції	>1	1	<1
1.6.	Співвідношення обсягів випуску продукції в натуральному виразі (або в незмінних цінах) і динаміки чисельності персоналу	>1	1	<1
1.7.	Співвідношення частки прибутку, яка направляється на розвиток виробництва, у базовому та розрахунковому періодах (у порівнянних цінах)	>1	1	<1
2.	**Імпорт** Частка імпортозамінної продукції в загальному обсязі продукції підприємства і середньогалузевий показник	>1	> 0	0
3. 3.1.	**Конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках** Частка експортної продукції у загальному обсязі виробництва підприємства та середньогалузевий показник	>1	> 0	0
3.2.	Співвідношення індексу обсягів продажу у вартісному виразі та аналогічного галузевого показника	>10	1	<1

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за більш низькими цінами; скорочення дебіторської заборгованості; продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей; здавання в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

Доцільність (ефективність) санаційних програм розвитку підприємства зазвичай визначають за економічними показниками, наведеними в табл. 19.2.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Сутнісно-змістова характеристика реструктуризації підприємств (організацій).
2. Основні форми та види реструктуризації підприємств (організацій), що здійснюється в окремих галузях народного господарства України.
3. Аналітична оцінка техніко-економічної та фінансової ситуації в процесі обґрунтування форм, видів і міри реструктуризації суб'єктів господарювання.
4. Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств (організацій) і структурної перебудови окремих галузей народного господарства України.
5. Сутність санації (фінансового оздоровлення) суб'єктів господарювання.
6. Класична модель процесу фінансового оздоровлення підприємств та організацій.
7. Програми та проекти санації суб'єктів господарювання.
8. Бізнес-план фінансового оздоровлення підприємства (організації) та його типові розділи.
9. Структура техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) санації того чи того підприємства (організації).
10. Економічна ефективність здійснення санаційних програм розвитку підприємств та організацій.

Розділ 20 БАНКРУТСТВО ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)

Ключові терміни і поняття:
- *банкрутство;*
- *передбачення (прогнозування) банкрутства;*
- *ознаки банкрутства;*
- *ціна (вартість) фірми;*
- *причини банкрутства;*
- *визначення ступеня ймовірності банкрутства;*
- *порушення справи про банкрутство;*
- *ліквідаційна вартість збанкрутілого підприємства;*
- *наслідки банкрутства підприємства (організації);*
- *процедура ліквідації підприємства (організації).*

20.1. БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ) ЯК ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Сутність, причини та ознаки банкрутства

Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства (організації) задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Закон України «Про банкрутство» під *банкрутством* розуміє зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

За нормальних умов господарювання акціонери та кредитори сподіваються на винагороду, рівень якої залежить від ступеня прибутковості фірми. Одна з перших ознак руху до банкрутства — спад прибутковості фірми нижче за вартість її капіталу. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає невигідним. Кредитори (власники облігацій та інші) одержують певні суми, визначені кредитними угодами, але відносна вигідність їхніх вкладень у дану фірму зменшується, а у зв'язку зі спадом вартості акціонерного капіталу падає й ціна акцій, збільшується ризик неповернення коштів, у фірми виникають труднощі з готівкою, особливо якщо кредитори не пролонгують кредитні угоди на наступний період і фірма змушена буде виплатити не тільки відсотки, а й суму основного боргу. Може виникнути криза ліквідності і фірма увійде в стан «технічної неплатоспроможності». Це явище можна вже розглядати як банкрутство.

Зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5—2 роки до появи його очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування «ціни підприємства» на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості фірми або збільшення середньої вартості зобов'язань означає зниження її ціни. Ціна фірми — це приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціонерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна фірми може впасти нижче за суму зобов'язань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал «зникає». Ось це і є повне банкрутство — банкрутство акціонерів. Ціна фірми може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна фірми, а ліквідація фірми стає вигіднішою за її експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають свій капітал.

Причини банкрутства підприємств (організацій) можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи: 1) зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) врахувати; 2) внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві. Результатом одночасного впливу всіх чинників є настання банкрутства (рис. 20.1).

Зовнішні фактори можуть бути міжнародними та національними. Міжнародні фактори формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, стабільності міжнародної торгівлі, митної політики, рівня міжнародної конкуренції, руху міжнародного капіталу та ін.

Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою економікою та сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 — внутрішніми причинами. Очевидним є й те, що фактори банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств передовсім через недосконалість законодавчої бази. На сучасному етапі дуже уповільнився розвиток науки і техніки знов-таки через глибоку кризу в інвестиційній сфері. Низький рівень інтегрованості вітчизняної економіки, неефективне використання зарубіжного капіталу, різке погіршання кон'юнктури внутрішнього і зовніш-

нього ринків спричиняють помітні симптоми банкрутства в багатьох підприємствах України.

Рух до кризового стану починається в момент виникнення кумулятивного зростання величини відхилення тих чи тих показників, які характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування фірми, від довгострокових тенденцій динаміки цих показників. Наприклад, якщо обсяг продажу товару коливався в межах ±3% середньомісячної величини від середньоквартальної, а наступного місяця впав на 10% і негативна тенденція наростає, то маємо вже певні симптоми кризового стану.

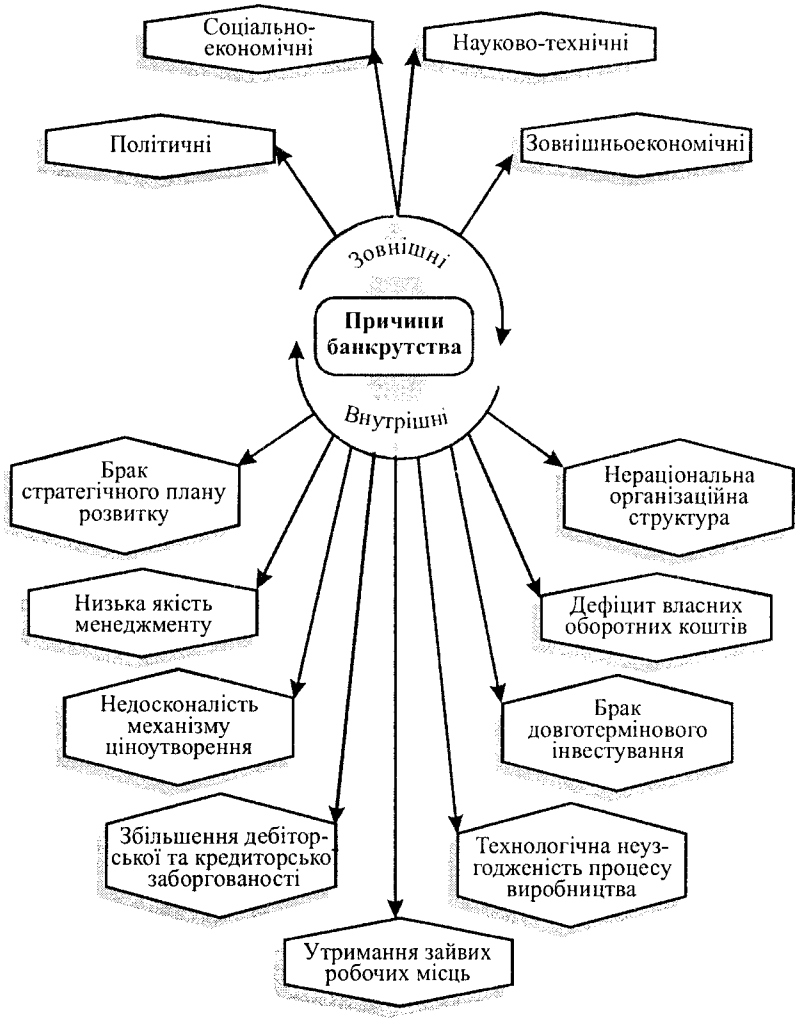


Рис. 20.1. Основні причини банкрутства підприємств (організацій).

Існують і цілком конкретні симптоми настання тотальної заборгованості та повної неплатоспроможності підприємства (організації). Найбільш характерні з них показано на рис. 20.2.

Процес зростання процентних ставок і цін зумовлює подорожчання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, яке випере-



Рис. 20.2. Сутність можливих симптомів банкрутства підприємств.

джає підвищення цін на готову продукцію, збільшує за інших однакових умов кредиторську заборгованість підприємства. Усе це потребує додаткових кредитних ресурсів і, як наслідок, призводить до негативних змін у структурі зобов'язань підприємства через підвищення середньої вартості пасивів.

У дальшому наростають кризові явища (більш явні ознаки банкрутства), які зумовлено різкими змінами структури балансу підприємства, а саме: труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження її теж може бути негативним явищем, бо свідчитиме про труднощі зі збутом, зростання запасів готової продукції); збільшення кредиторської заборгованості; зниження обсягів продажу (хоча перед ліквідацією підприємства можливий повний розпродаж його продукції). Крім того, характерною є затримка з поданням звітності, наявність конфліктних ситуацій на підприємстві.

Банкрутство може виникнути на кожному з етапів життєвого циклу конкурентної переваги фірми (ЖЦКПФ). Дослідники називають такі основні фактори, що сприяють банкрутству фірми.

Першим детермінантом є *параметри факторів виробництва.* Вплив цих факторів спостерігається на всіх стадіях (етапах) життєвого циклу КПФ, але особливо важливі вони на стадії зародження. На даній стадії є сім причин, унаслідок дії яких фірма може зазнати банкрутства:

— неправильне визначення місії фірми та її виробничого профілю;
— низькі підприємницькі здібності власника (власників) фірми;
— низька кваліфікація управлінського персоналу фірми;
— неадекватний маркетинг;
— велика частка позикового капіталу;
— низька кваліфікація виконавців (робітників, інженерів і т. п.);
— неадекватність трансакційних витрат.

Наступним етапом життєвого циклу КПФ є прискорення зростання. Даний етап характеризується тим, що фірма має добрий попит на свою продукцію, сильну маркетингову стратегію, високу кваліфікацію управлінського персоналу, що дає змогу процвітати та збільшувати виробництво. У цій ситуації для фірми є небезпечною тільки велика частка позикових коштів у загальній масі капіталу, що використовується. Фірма може своєчасно не забезпечити виплат своїм кредиторам і збанкрутувати.

На етапі уповільнення зростання загрозу банкрутства створюють: погане використання оборотного капіталу, втрата гнучкості в управлінні, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат.

Рівень використання капіталу можна визначити, аналізуючи коефіцієнти ліквідності активів. Швидкість обороту коштів, тобто швидкість перетворення їх на гроші, безпосередньо впливає на платоспроможність підприємства.

Брак гнучкості в управлінні призводить до неефективних управлінських рішень, несвоєчасного прийняття таких і, як наслідок, до збільшення витрат на управління та до втрат прибутку від неадекватного й несвоєчасного реагування на зовнішні та внутрішні відхилення.

Етап зрілості характеризується стабільним станом фірми, стабільним прибутком, насиченням усіма виробничими ресурсами. На цьому етапі небезпечною є низка таких факторів: високий ступінь неліквідності оборотного капіталу, старіння основного капіталу, неадекватний маркетинг, неадекватність трансакційних витрат. Так, фізичне спрацювання та техніко-економічне старіння основного капіталу призводить до зниження продуктивності праці, як порівняти з іншими фірмами, до втрати конкурентної переваги фірми, а внаслідок цього — до банкрутства.

На етапі спаду виробництва діють ті самі фактори, що й на етапі зрілості. Але стан погіршується загальним незадовільним фінансовим становищем суб'єкта господарювання. Він втрачає споживачів, а негативна дія внутрішніх факторів може призвести до прискореного його банкрутства.

Іншим важливим детермінантом є *параметри попиту.* Аналіз свідчить, що ці параметри діють на всіх стадіях ЖЦКПФ і, як правило, є однаковими для всіх етапів. Різке зниження сукупного попиту негативно впливає на всі види діяльності: скорочуються обсяги виробництва, збільшуються витрати на одиницю продукції, зменшується прибуток на одиницю продукції та загальний обсяг прибутку.

У разі розвитку виробництва товарів-замінників настає процес витискання товарів, що їх виробляє фірма, з ринків, зменшення попиту на цю продукцію і, як можливий наслідок, утрата фірмою прибутку та банкрутство.

Аналогічно діють і інші фактори параметрів попиту, але їхній вплив різний на різних етапах ЖЦКПФ. Так, на стадії інтенсивного зростання до банкрутства може призвести тільки один фактор — *різке зниження сукупного попиту.* Інші фактори не мають вирішального значення, оскільки фірма на цій стадії завжди має можливість ужити потрібних запобіжних заходів.

Наступним детермінантом є *рівень галузевої конкуренції.* Збільшення конкурентних переваг інших фірм галузі може бути каталізатором банкрутства фірми на будь-якому етапі ЖЦКПФ. Цей процес свідчить про те, що інші фірми використовують ліпші технології, маркетингову стратегію та управлінські кадри. Відставання фірми погіршує її становище на ринку і також може призвести до банкрутства.

Вплив *державної політики* є важливим фактором, що впливає на розвиток та функціонування фірми через фіскальну та кредитно-грошову системи.

Етапи та процедура порушення справи про банкрутство

Умови й механізм визнання юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, суб'єктами банкрутства (банкрутами) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавчо. Основні етапи порушення справи про банкрутство того чи того суб'єкта господарювання показано на рис. 20.3.

Згідно із законом України «Про банкрутство» суб'єктом банкрутства може бути будь-яка юридична особа, що не спроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів та сплатити податки і є зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності. Боржником є юридична особа, проти якої порушено справу про банкрутство, а банкрут — це боржник, що перебуває в процесі ліквідації.

Як кредитор може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як майнових, так і немайнових зобов'язань



Рис. 20.3. Основні етапи порушення справи про банкрутство підприємства (організації).

останнього. Вартість вимоги визначається залежно від її сутності: вартість негрошового зобов'язання — за ринковою ціною на день подання заяви про банкрутство (до подання такої заяви сума будь-якої вимоги включає лише відсотки та штрафи), вартість вимоги за контрактом — за вартістю збитків заподіяних кредитору боржником у зв'язку з невиконанням умов контракту.

Заяву про банкрутство можуть подати кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою), органи державної податкової служби, органи державної контрольно-ревізійної служби, сам боржник.

Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до Арбітражного суду за місцем знаходження боржника.

Письмова заява кредитора (боржника, органів податкової служби або державної контрольно-ревізійної служби) до арбітражного суду і є підставою для порушення справи про банкрутство. До заяви кредитора додаються: список інших кредиторів, яких знає заявник; список підписаних боржником контрактів; список арбітражних чи інших судових справ боржника чи проти боржника. Якщо боржник у разі його фінансової неспроможності (або загрози такої неспроможності) з власної ініціативи звернувся до арбітражного суду, то до його заяви додаються список боржників і кредиторів, суми їхніх вимог, забезпечених або незабезпечених заставою (якщо вимоги забезпечено заставою, то вказується вартість застави); список майна та його вартість.

Заяву кредитора може бути відкликано заявником до прийняття арбітражним судом рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви проводиться попереднє засідання Арбітражного суду, на якому розглядаються подані документи, заслуховується пояснення сторін і, в разі необхідності, призначається розпорядник майна боржника. Якщо суд вирішує, що всіх процедурних вимог дотримано, то він призначає судовий розгляд справи, надсилає повідомлення всім сторонам судового процесу і публікує повідомлення про рішення суду в офіційному друкованому органі Верховної Ради України чи Кабінету Міністрів України.

У місячний строк (від дня опублікування повідомлення) Арбітражний суд виносить ухвалу, в якій зобов'язує всіх осіб, що подали заяви з майновими вимогами до боржника, скликати збори кредиторів, а якщо кількість кредиторів перевищує десять осіб — створити повноважний комітет. Повноваження комітету визначаються зборами кредиторів.

Будь-яка фізична чи юридична особа (у тім числі сам боржник чи кредитор), які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника, у той самий строк повинні подати до Арбітражного суду заяви з письмовим зобов'язанням про переведення на них боргу, а також указати умови проведення процесу реструктуризації або санації.

У даному разі санація є процедурою, що включає угоду між санатором та кредиторами, спрямовану на врегулювання боргів та фінансове оздоровлення юридичної особи боржника.

Отже, першим етапом санації є перехід до санатора боргів боржника; другим — узгодження умов реструктуризації юридичної особи боржника; третім — узгодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу.

Практика показує, що реструктуризація може здійснюватись у різних формах через придбання санатором та/або фізичною чи юридичною особами, ним визначеними, усього чи частки статутного фонду боржника для виплати боргів боржника згідно з умовами плану реорганізації; усього чи частки майна боржника (включаючи частину або всі його угоди) з метою одержання коштів для погашення боргів; здавання в оренду (лізинг) усієї або частини власності боржника з метою розподілу орендних платежів між кредиторами; передачі підприємства в оренду трудовому колективу, якщо боржник — державне підприємство.

Реструктуризація може бути інструментом приватизації цілісного майнового комплексу державного підприємства або часток (паїв, акцій) держави в господарських товариствах у таких випадках: якщо боржником є державне підприємство; боржник сам порушив справу про банкрутство; план реструктуризації передбачає процес приватизації боржника.

Будь-який план санації має включати черговість задоволення претензій (вимог) до боржника відповідно до умов пропозиції про санацію. За браком пропозицій щодо проведення санації або в разі незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника Арбітражний суд визнає боржника банкрутом і з цього приводу ухвалює відповідну постанову.

20.2. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності. В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала позаринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, нема загальновизнаної вітчизняної методики визначення

ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Найпростішою є *двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства (організації)*. Вона передбачає обчислення спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736k_{зл} + 0{,}579q_{пк}, \qquad (20.1)$$

де $k_{зл}$ — коефіцієнт загальної ліквідності; $q_{пк}$ — частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу.

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z і великою — за $Z > 1$.

Більш обгрунтованою та більш поширеною є *п'ятифакторна модель Альтмана.*

Професор Нью-Йоркського університету Едвард Альтман розробив алгоритм розрахунку індексу кредитоспроможності, який одержав назву індексу (моделі) Альтмана. Цей індекс дає змогу з достатньою вірогідністю розподілити суб'єкти господарювання на тих, що працюють стабільно, і на потенційних банкрутів.

Свою модель Е. Альтман побудував на підставі дослідження фінансового стану та результатів господарської діяльності 66 компаній, розрахувавши 22 фінансові коефіцієнти і скориставшися для своєї моделі лише п'ятьма найбільш вагомими. Ці коефіцієнти характеризують з різних сторін (усебічно) прибутковість капіталу та його структуру.

Індекс Альтмана «Z» розраховується за формулою

$$Z = 3{,}3K_1 + 0{,}99K_2 + 0{,}6K_3 + 1{,}4K_4 + 1{,}2K_5, \qquad (20.2)$$

де 3,3; 0,99; 0,6; 1,4 і 1,2 — коефіцієнти регресії, що характеризують міру впливу на індекс «Z»;

K_1 — характеризує прибутковість основного та оборотного капіталу; визначається діленням суми балансового прибутку на загальну вартість активів; з певною часткою умовності його можна назвати показником рентабельності виробництва;

K_2 — відображає дохідність суб'єкта господарювання і розраховується як співвідношення чистої виручки від реалізації продукції і загальної вартості активів підприємства (організації);

K_3 — визначає структуру капіталу фірми; обчислюється як відношення власного капіталу (за ринковою вартістю) до позикового капіталу (суми коротко- і довгострокових пасивів);

K_4 — відображає рівень чистої прибутковості виробництва (діяльності); розраховується діленням обсягу реінвестованого прибутку (суми резерву, фондів соціального призначення та цільового фінансування, нерозподіленого прибутку) на загальну вартість активів фірми;

K_5 — характеризує структуру капіталу та визначається як відношення власного оборотного капіталу до загальної вартості активів суб'єкта господарювання.

Для визначення ймовірності банкрутства того чи того суб'єкта господарювання розрахунковий індекс «Z» необхідно порівняти з критичним його значенням. Для точнішого визначення ступеня ймовірності банкрутства підприємства (організації) рекомендується користуватися таблицею 20.1. Зрозуміло, що в процесі ранжирування (розподілу) підприємств та інших суб'єктів підприємницької діяльності часто виникає потреба врахувати специфіку відповідної галузі (сфери діяльності), а відтак визначити іншу шкалу градації індексів.У вітчизняній практиці господарювання застосування моделі Е. Альтмана зв'язане з певними труднощами.

По-перше, коефіцієнти регресії K_1—K_5 розраховувалися автором за результатами діяльності компаній, що функціонували у зовсім іншому конкурентному ринковому середовищі.

По-друге, у шкалі Альтмана не враховано галузевих особливостей господарювання.

По-третє, вітчизняним спеціалістам бракує інформації для розрахунку косфіцієнта K_3 через недорозвинутість ринку цінних паперів.

Тому запропоновані Е. Альтманом методичні принципи визначення ймовірності банкрутства можна використовувати у вітчизняній практиці господарювання за такої умови: коефіцієнти регресії та критичні значення індексу «Z» треба обов'язково розраховувати для конкретних галузей (сфер діяльності) з використанням оптимальних критеріїв, які відображали б специфічні умови господарювання вітчизняних підприємств (організацій).

Таблиця 20.1

МОЖЛИВІСТЬ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ) ЗА Е. АЛЬТМАНОМ

Значення індексу «Z»	Можливість банкрутства
1,8 і нижче	Дуже висока
від 1,81 до 2,6	Висока
від 2,61 до 2,9	Достатньо ймовірна
від 2,91 до 3,0 і вище	Дуже низька

20.3. ЛІКВІДАЦІЯ ЗБАНКРУТІЛИХ ПІДПРИЄМСТВ (ОРГАНІЗАЦІЙ)

Причини та процедура ліквідації збанкрутілих суб'єктів господарювання

Причини ліквідації (припинення діяльності) підприємств та організацій можуть бути різними. Головними є такі: 1) вартість майна боржника продовжує знецінюватися, і бракує будь-якої можливості її відновлення; 2) жодна юридична чи фізична особа не звернулася до відповідного органу із заявою про проведення реструктуризації або санації боржника; 3) жодний з поданих реструктуризаційних чи санаційних планів не було схвалено кредиторами; 4) запропонований план виходу підприємства (організації) з кризового стану з тих чи тих причин неможливо реалізувати.

Рішення про ліквідацію боржника може ухвалити суд з власної ініціативи чи на клопотання розпорядника майна, кредитора, зборів чи комітету кредиторів. Відтак Арбітражний суд приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причетним до цього процесу (засновнику визнаної банкрутом юридичної особи; власнику майна банкрута або вповноваженому ним органу; банку, клієнтом якого є банкрут; органу, що зареєстрував банкрута як суб'єкта підприємницької діяльності; усім кредиторам; усім учасникам угод, що в них боржник бере участь; усім учасникам арбітражного процесу; державній службі зайнятості; відповідним профспілковим органам). Цією постановою призначаються також ліквідатори з представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також з Фонду державного майна, якщо банкрутом визнано державне підприємство або організацію.

Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій надаються широкі повноваження. До ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційною масою є майнові активи банкрута, на які, з метою погашення боргу, може бути звернене стягнення на вимогу кредиторів. Мається на увазі все майно боржника, що належить йому з права власності або повного господарського відання. Якщо суб'єкт банкрутства є засновником або учасником господарського товариства та відповідно власником частки в статутному фонді товариства, зазначена частка підлягає викупу або вилученню зі статутного фонду способом його зменшення; одержані кошти включаються до складу ліквідаційної маси. Орендоване майно виключається з ліквідаційної маси.

Оцінка ліквідаційної вартості збанкрутілого підприємства має певні особливості, зумовлені характером незвичайної ситуації. Головна особливість полягає в тім, що це активний вид оцінки, на підставі якої приймаються певні управлінські рішення, здійснюються певні практичні дії. Крім того, оцінка ліквідаційної вартості підприємства безпосередньо впливає на інтереси третьої сторони (крім замовників і оцінювачів), а саме: кредиторів, інвесторів, судових органів.

На думку провідного американського оцінювача Ш. Пратта, ліквідаційна вартість — це чиста грошова сума, яку власники (власник) підприємства можуть одержати за ліквідації підприємства і окремого розпродажу його активів.

У світовій практиці розрізняють поняття упорядкованої та примусової ліквідації, а також відповідно терміни «упорядкована ліквідаційна вартість» і «вимушена ліквідаційна вартість». За упорядкованої ліквідації продаж активів здійснюється протягом визначеного (розумного) строку з тим, щоб одержати за них найвищу можливу ціну. Для найбільш неліквідних активів цей період може становити до двох років. Вимушена ліквідація передбачає негайний розпродаж активів, як правило, усіх одночасно (на одному аукціоні). Спеціалісти розрізняють також ліквідаційну вартість припинення функціонування активів підприємства. У цьому разі активи списуються.

Величина ліквідаційної вартості від продажу активів, очищена від супутніх витрат, дисконтується на дату оцінки за ставкою дисконту, яка враховує ризик, пов'язаний із цим продажем. Ліпше, уважає Ш. Пратт, продавати окремо активи, ніж ціле підприємство. Тоді сума виручки є, як правило, вищою.

Зарубіжна практика виокремлює певні етапи технологічної послідовності процесу розрахунку впорядкованої ліквідаційної вартості підприємства:

- перший етап — розробка календарного графіка ліквідації активів підприємства;
- другий етап — оцінка поточної вартості активів з урахуванням витрат на їхню ліквідацію;
- третій етап — обчислення обсягів зобов'язань підприємства;
- четвертий етап — визначення різниці між поточною (скоригованою) вартістю активів і величиною зобов'язань підприємства.

Для визначення ліквідаційної вартості активів використовуються дані балансу підприємства, розраховується ринкова вартість земельних ділянок, вартість інших активів за різними методами оцінки (акумуляції активів, порівняльним або ринковим, дохідним).

Визначення ліквідаційної маси здійснюється з метою реалізації активів банкрута і за необхідності майна інших осіб, які відповідають за його зобов'язаннями, для розподілу виручених коштів між кредиторами.

Наслідки ліквідації та форми реалізації майна банкрутів

Визнання в установленому порядку боржника банкрутом має певні юридичні наслідки:

- по-перше, припиняється підприємницька діяльність такого боржника (підприємства, організації);
- по-друге, до ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;
- по-третє, вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;
- по-четверте, припиняється нарахування пені й відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута (організації).

Рішення про продаж майна банкрута за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів приймає ліквідаційна комісія, яка визначає порядок продажу названого майна (склад, умови і строки придбання майна).

Реалізація майнових активів банкрута провадиться через викуп у разі надходження лише однієї пропозиції; якщо пропозицій надходить дві або більше, то призначається проведення конкурсу чи аукціону.

У світовій практиці загальновживаними способами реалізації є такі: продаж одному чи кільком покупцям; продаж на аукціоні або з допомогою тендера; надання в оренду одному чи кільком орендарям усіх або частини майнових активів банкрута з дальшим розподілом коштів, виручених від оренди, між кредиторами; передання заставленого майна заставодержателю; залишення боржникові збиткового майна або такого, що має незначну цінність і не впливає на збільшення майнових активів. Можна використовувати й будь-які інші способи реалізації, затверджені в судовому порядку.

У разі, коли суб'єктом банкрутства є унітарне державне підприємство або господарське товариство, у статутному фонді якого переважна частка майна належить державі, проведення аукціону (конкурсу) здійснюється органом приватизації. У разі, коли суб'єктом банкрутства є юридична особа, заснована на недержавній формі власності, ліквідаційна комісія може або безпосередньо проводити аукціон, або доручити його проведення спеціалізованому ліцензованому підприємству (установі).

Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформляються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу, оскільки допускається продаж як цілісних майнових комплексів, так і окремого індивідуально визначеного майна, об'єктів незавершеного будівництва або законсервованих об'єктів.

Черговість задоволення претензій кредиторів

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів (рис. 20.4). Вимоги кожної наступної черги задовольняються після повного задоволення вимог попередньої. За браком майна для повного задоволення всіх вимог однієї черги претензії задовольняються пропорційно сумі, належній кожному кредиторові.

Вимоги, не задоволені за браком майна, уважаються погашеними. Не розглядаються і вважаються погашеними також вимоги, заявлені після закінчення строку, встановленого для пред'явлення претензій.

Майно (крім коштів державних підприємств-банкрутів), що залишилося після задоволення вимог кредиторів і членів трудового колективу, передається власникові або відповідному органу приватизації для реалізації, якщо арбітражний суд прийняв ухвалу про ліквідацію юридичної особи-боржника.

Кошти, що залишилися після задоволення державним підприємством-банкрутом вимог кредиторів і членів трудового колективу, зараховуються до відповідного позабюджетного фонду приватизації.



Рис. 20.4. Черговість задоволення претензій кредиторів.

Після завершення реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і є необхідними для повного задоволення всіх вимог кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами ліквідаційна комісія складає й подає в Арбітражний суд ліквідаційний баланс.

У ліквідаційному балансі мають бути відображені показники обсягу майнових активів (ліквідаційної маси), дані їхньої інвентаризації, відомості про реалізацію об'єктів ліквідаційної маси з посиланням на укладені договори купівлі-продажу, а також суми розподілу виручених коштів поміж кредиторами.

Результати розгляду арбітражним судом ліквідаційного балансу становлять кінцевий етап ліквідаційної процедури. Арбітражний суд виносить ухвалу про затвердження ліквідаційного балансу в разі, коли ліквідаційна комісія належним чином здійснила заходи для виявлення та реалізації всіх майнових активів, що підлягали включенню до ліквідаційної маси, і в установленому порядку розподілила одержані суми між кредиторами.

Якщо за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна і не надійшло будь-яких заперечень, арбітражний суд виносить ухвалу про ліквідацію цієї юридичної особи.

У разі, коли Арбітражний суд доходить висновку, що ліквідаційна комісія не виявила або не реалізувала всіх наявних майнових активів, необхідних для повного задоволення кредиторів, він виносить ухвалу про призначення нових ліквідаторів.

Нова ліквідаційна комісія знову здійснює всі етапи ліквідації підприємства.

Комітет кредиторів (за браком такого — збори кредиторів) або будь-який окремий кредитор можуть опротестувати ліквідаційний баланс.

Після розгляду заперечень Арбітражний суд ухвалює рішення щодо затвердження (не затвердження) балансу.

Після затвердження ліквідаційного балансу:

1) суд виносить ухвалу про ліквідацію юридичної особи боржника;

2) оприлюднює цю ухвалу;

3) звільняє ліквідаторів від виконання своїх обов'язків.

У разі незатвердження звіту суд може висунути вимогу про виправлення виявлених недоліків або, як уже було сказано, призначити нових ліквідаторів.

Отже, справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації чи санації майна боржника або після затвердження ліквідаційного балансу.

Згідно з чинним законодавством, якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, він уважається вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність. Арбітражний суд має право винести ухвалу про реорганізацію (ліквідацію) юридичної особи тільки тоді, коли в неї залишилось майнових активів менше, ніж потрібно для її функціонування згідно із законодавством, або на клопотання власників її майна.

Питання для самостійного поглибленого вивчення

1. Сутнісна багатоаспектна характеристика банкрутства підприємства (організації).
2. Система ознак настання банкрутства підприємства (організації) як економічного явища.
3. Виявлення та аналіз причин (чинників) банкрутства суб'єктів господарювання.
4. Послідовні етапи порушення справи про банкрутство підприємства (організації).
5. Загальновживані у світовій практиці господарювання методи визначення можливості банкрутства підприємства (організації).
6. Організаційні аспекти процесу порушення справи про банкрутство окремих суб'єктів господарювання.
7. Можливі наслідки визнання банкрутами тих чи тих юридичних осіб.
8. Процедура ліквідації (припинення діяльності) збанкрутілих підприємств та організацій.

ЗМІСТ

Передмє слово 3

Вступ до економіки підприємства 5

Частина 1. **Підприємство в сучасній системі господарювання** 7

Розділ 1. *Підприємство як суб'єкт господарювання* 8

1.1. Поняття, цілі й напрямки діяльності 8
1.2. Правові основи функціонування 12
1.3. Класифікація та структура підприємств 18
1.4. Добровільні та інституціональні об'єднання підприємств (організацій) 28
1.5. Ринкове середовище господарювання підприємств та організацій 30

Розділ 2. *Основи підприємницької діяльності* 37

2.1. Підприємництво як сучасна форма господарювання ... 37
2.2. Договірні взаємовідносини та партнерські зв'язки в підприємницькій діяльності 45
2.3. Міжнародна підприємницька діяльність 51

Розділ 3. *Управління підприємствами* 58

3.1. Сутність і функції процесу управління 58
3.2. Методи управління діяльністю підприємств 61
3.3. Організаційні структури управління підприємствами 63
3.4. Вищі органи державного управління підприємствами та організаціями 68

Частина 2. **Ресурсне забезпечення діяльності підприємств** 73

Розділ 4. *Персонал* 74

4.1. Поняття, класифікація та структура персоналу 74
4.2. Визначення чисельності окремих категорій працівників 79
4.3. Кадрова політика й система управління персоналом ... 84
4.4. Оцінка персоналу як важливий елемент системи управління трудовим колективом 87
4.5. Зарубіжний досвід формування та ефективного використання трудового потенціалу фірми 95

Розділ 5. *Капітал і виробничі фонди* 100
5.1. Загальна характеристика капіталу і виробничих фондів 100
5.2. Оцінка, класифікація та структура основних фондів ... 102
5.3. Спрацювання, амортизація та відтворення основних фондів 105
5.4. Ефективність відтворення та використання основних фондів 115
5.5. Структура, нормування та використання оборотних фондів підприємства 121

Розділ 6. *Нематеріальні ресурси та активи* 127
6.1. Нематеріальні ресурси 127
6.2. Нематеріальні активи 137
6.3. Оцінка вартості та амортизація нематеріальних активів 143

Розділ 7. *Оборотні кошти* 149
7.1. Загальна характеристика та нормування 149
7.2. Ефективність використання 155

Розділ 8. *Інвестиційні ресурси* 157
8.1. Поняття, склад і структура інвестицій 157
8.2. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничих інвестицій 160
8.3. Формування і регулювання фінансових інвестицій (цінних паперів) 164
8.4. Залучення іноземних інвестицій для розвитку та посилення ефективності діяльності суб'єктів господарювання 172
8.5. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій 178
8.6. Чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень і фінансових інвестицій 190
8.7. Інвестиційні проекти підприємств та організацій 195

Частина 3. **Технічна база, організація і планування виробництва** 203

Розділ 9. *Інноваційні процеси* 204
9.1. Загальна характеристика інноваційних процесів 204
9.2. Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями 210
9.3. Організаційний прогрес 214
9.4. Оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень 218

Розділ 10. *Техніко-технологічна база виробництва* 226
10.1. Характеристика техніко-технологічної бази виробництва 226

10.2. Організаційно-економічне управління технічним розвитком підприємства 229
10.3. Лізинг як форма оновлення технічної бази виробництва (діяльності) 233
10.4. Формування та використання виробничої потужності підприємства 240

Розділ 11. *Організація виробництва* 246
11.1. Структура та принципи організації виробничого процесу 246
11.2. Організаційні типи виробництва 250
11.3. Організація виробничого процесу в часі 254
11.4. Методи організації виробництва 260
11.5. Підготовка виробництва 267
11.6. Суспільні форми організації виробництва 269

Розділ 12. *Виробнича та соціальна інфраструктура* 276
12.1. Поняття, види та значення інфраструктури 276
12.2. Система технічного обслуговування 278
12.3. Соціальна інфраструктура та соціальна діяльність підприємства 286
12.4. Відтворення та розвиток інфраструктури 288

Розділ 13. *Регулювання, прогнозування та планування діяльності* 293
13.1. Державне економічне регулювання діяльності суб'єктів господарювання 293
13.2. Прогнозування розвитку підприємств 303
13.3. Методологічні основи планування 306
13.4. Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування 312
13.5. Тактичне й оперативне планування 319

Частина 4. **Результати та ефективність виробництва** 325

Розділ 14. *Виробництво, якість і конкурентоспроможність продукції* 326
14.1. Загальна характеристика продукції (послуг) 326
14.2. Маркетингова діяльність і формування програми випуску продукції (надання послуг) 329
14.3. Матеріально-технічне забезпечення виробництва 339
14.4. Якість і конкурентоспроможність продукції (послуг) 345
14.5. Стандартизація та сертифікація продукції (послуг) .. 357
14.6. Державний нагляд за якістю та внутрішньовиробничий технічний контроль 363

Розділ 15. *Продуктивність, мотивація та оплата праці* 369
15.1. Продуктивність праці персоналу: сутність, методи визначення та чинники зростання 369
15.2. Мотивація трудової діяльності 374
15.3. Сучасна політика оплати праці 378
15.4. Застосовувані форми та системи оплати праці 384

15.5. Доплати й надбавки до заробітної плати та організація преміювання персоналу 389
15.6. Участь працівників у прибутках підприємства (установи, організації) 398

Розділ 16. *Витрати й ціни на продукцію (послуги)* 403
16.1. Загальна характеристика витрат на виробництво продукції (надання послуг) 403
16.2. Управління витратами на підприємстві 408
16.3. Сукупні витрати та собівартість продукції (послуг) 412
16.4. Собівартість окремих виробів 417
16.5. Ціни на продукцію (послуги): сутнісна характеристика, види, методи встановлення та регулювання 423

Розділ 17. *Фінансово-економічні результати та ефективність діяльності* 433
17.1. Зміст і форми фінансової діяльності підприємства (організації) 433
17.2. Формування й використання прибутку 436
17.3. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства (організації) 440
17.4. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності виробництва 448
17.5. Чинники зростання ефективності виробництва (діяльності підприємства) 459

Частина 5 **Антикризова система господарювання** 465

Розділ 18. *Економічна безпека підприсмства (організації)* 466
18.1. Змістово-типологічна характеристика економічної безпеки підприємства (організації) 466
18.2. Аналітична оцінка рівня економічної безпеки підприємства (організації) 469
18.3. Основні напрями організації економічної безпеки за окремими функціональними складовими 472
18.4. Служба безпеки фірми (підприємства, організації) ... 483

Розділ 19. *Реструктуризація та санація (фінансове оздоровлення) підприємств і організацій* 487
19.1. Загальна характеристика процесу реструктуризації підприємств (організацій) 487
19.2. Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств (організацій) 491
19.3. Санація (фінансове оздоровлення) суб'єктів господарювання 496

Розділ 20. *Банкрутство та ліквідація підприємств (організацій)* 506
20.1. Банкрутство підприємств (організацій) як економічне явище 506
20.2. Методичні основи визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання 514
20.3. Ліквідація збанкрутілих підприємств (організацій) ... 517

Навчальне видання

ГРЕЩАК Михайло Григорович,
КОЛОТ Володимир Михайлович,
НАЛИВАЙКО Анатолій Петрович та ін.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Підручник

За загальною редакцією С. Ф. Покропивного, д–ра екон. наук, проф., засл. працівника нар. освіти України

Видання друге, перероблене та доповнене

Редактор *Л. Маслова*
Художник обкладинки *С. Чуєв*
Технічний редактор *Т. Піхота*
Коректори *Л. Тютюнник, Л. Денисенко*
Верстка та графіка *Т. Матвієнко*

Підписано до друку 06.11.01. Формат 60×90/16.
Папір офсет. № 1. Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний.
Умов. друк. арк. 30,69. Умов. фарбовідб. 31,14. Обл.-вид. арк. 39,59.
Дод. наклад 8000 прим. Зам. № 9-1802

Видавництво КНЕУ
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1
Свідоцтво про реєстрацію № 235 від 07.11.2000
Тел./факс: (044) 458-00-66; (044) 446-64-58
E-mail: publish@kneu.kiev.ua

Віддруковано в друкарні МВС України
вул. Дегтярівська, 15б.