

Міністерство освіти і науки України  
Вінницький національний аграрний університет

Опорний конспект лекцій з курсу  
**«Економіка підприємства»**

## Тема 1: Підприємство як суб'єкт та об'єкт ринкових відносин

**навчальна мета:** опанування сутності підприємства, його видів, організаційно-правових форм, принципів та особливостей здійснення підприємницької діяльності

**виховна мета:** розвивати культуру наукового пізнання світу; виробляти вміння логічно мислити, досліджувати економічні явища; виховувати любов до професії

### План:

1. Підприємство як економічний суб'єкт господарства
2. Функції підприємництва, види та принципи підприємницької діяльності
3. Теорії та моделі підприємств
4. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

### 1. Підприємство як економічний суб'єкт господарства

Підприємницька діяльність здійснюється у певних організаційних формах й потребує створення певних організаційних структур. Основною організаційною структурою для здійснення підприємницької діяльності є підприємство. Саме з підприємств складаються галузі і усе народне господарство. На підприємствах здійснюється виробництво суспільного продукту.

**Підприємство** - це самостійно господарюючий суб'єкт з правами юридичної особи, який здійснює виробничу, комерційну або науково-дослідницьку діяльність з метою отримання прибутку.

Підприємство характеризується самостійністю й економічною відокремленістю. *Основою самостійності підприємства є наявність власного майна та завершеного циклу виробництва. Підприємство являє собою технологічно єдиний комплекс засобів виробництва, пристосований для випуску готової продукції.*

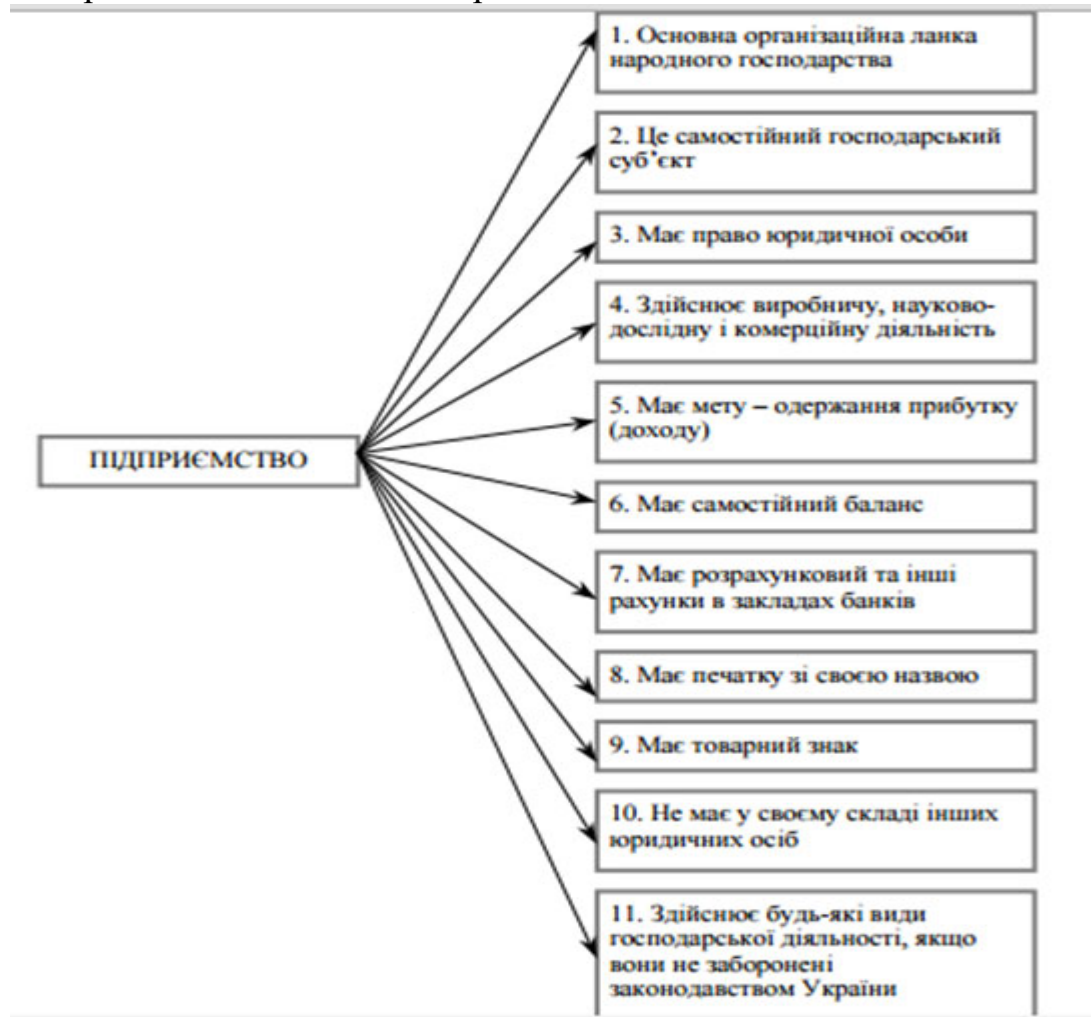
**Ознаками підприємства є наявність:** власного балансу; розрахункового рахунку у банку; власної печатки; товарного знаку; юридичної адреси та ін.

**Підприємства мають такі властивості:**

— **виробничо-технічна єдність** (спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного і обслуговуючого господарства);

— **організаційно-соціальна єдність** (наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи);

— **фінансово-економічна самостійність** (можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрями розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку). Повний перелік ознак наведено на рис. 1.



**Рис. 1. Ознаки підприємств**

Підприємство виконує такі функції:

- **економічна** - виробництво товарів і послуг;
- **відтворювальна** - інвестування капіталу на розвиток і розширення виробництва,
- **соціальна** - забезпечення доходами учасників підприємства.

*Важливішими завданнями підприємств є:*

- одержання доходу власником підприємства (державою, приватною особою, акціонерами);
- забезпечення споживачів продукцією підприємства у відповідності до ринкового попиту та укладених договорів;
- забезпечення виплати заробітної плати персоналу підприємства, нормальних умов праці та можливостей професійного росту працівників;
- створення робочих місць для населення;
- створення та підтримка потенціалу для майбутнього розвитку, безперервності існування підприємства;

- охорона довкілля (землі, повітряного та водного басейнів);
- недопущення зриву поставок або випуску неякісної продукції, скорочення обсягів виробництва та зниження доходів підприємства.

**Суб'єктами бізнесу** можуть виступати громадяни, права яких не обмежені законом, юридичні особи, що володіють різними формами власності, а також громадяни іноземних держав, а саме:

- власне підприємці, тобто особи, які здійснюють ініціативну діяльність на свій ризик та під свою економічну й юридичну відповідальність;
- колективи підприємців та підприємницькі асоціації;
- працівники, які здійснюють трудову діяльність за наймом на контрактній або іншій засадах;
- державні структури у тих випадках, коли вони виступають безпосередніми учасниками операцій (надання урядових замовлень підприємцям).

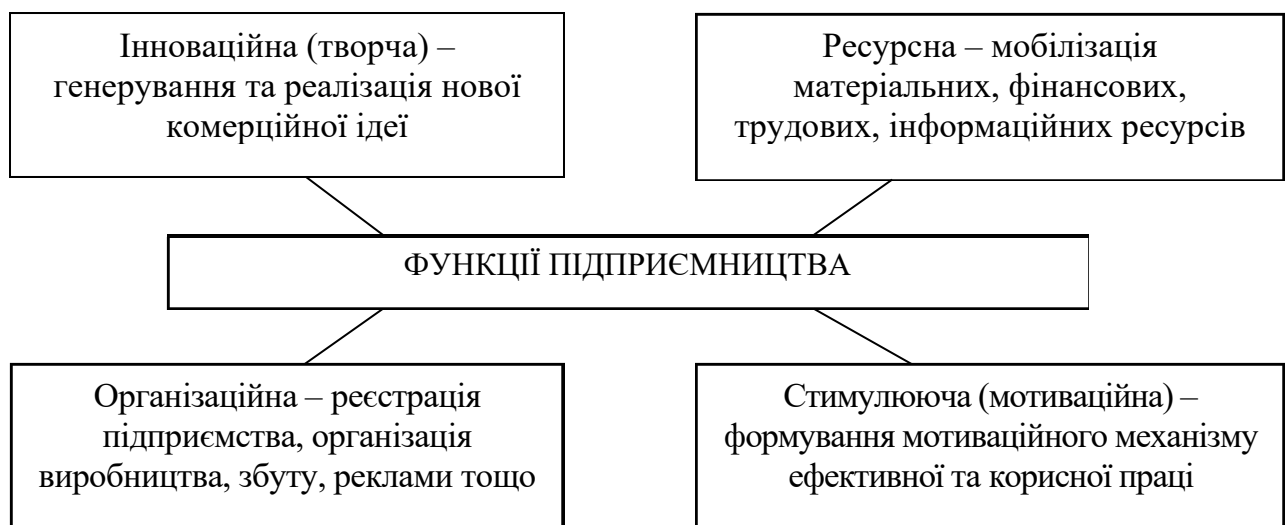
## 2. Функції підприємництва, види та принципи підприємницької діяльності

Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції – інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну, стимулюючу (мотиваційну) (рисунк 1.2).

*Інноваційна* (творча) функція підприємництва полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком, створення інноваційної сфери.

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

*Організаційна* функція підприємництва полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо; зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх використанням, вдосконалення державного механізму.



**Рис.2. Основні функції підприємницької діяльності**

*Стимулююча* (мотиваційна) функція підприємництва зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління і організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача, постійне оновлення економіки.

### **Формами підприємництва є:**

**1. Приватне підприємництво**, яке засноване на приватній власності і здійснюється приватними особами з метою отримання прибутку примноження власності. Воно є найбільш поширеною формою підприємницької діяльності і може реалізовуватись на основі особистої праці підприємця та членів його сім'ї, а також з використанням найманої праці.

**2. Колективне підприємництво** - форма підприємництва, яка ґрунтується на трудовій участі членів підприємства; працівники є учасниками підприємницького процесу і мають вирішальний вплив на прийняття рішень, а визначальним фактором розподілу результатів підприємницької діяльності є трудовий внесок працівників. Колективне підприємництво виключає експлуатацію.

**3. Державне підприємництво** - підприємницька діяльність, при якій прийняття стратегічних рішень та контроль за підприємництвом здійснюються державними органами. Необхідність втручання держави в економіку пояснюється певними вадами ринкового механізму (вільними цінами на деякі товари, відсутністю державної підтримки деяких галузей та ін.). Державне підприємництво реалізується через державні підприємства, підприємства з різним ступенем державної участі, а також у формі оренди державних підприємств. Така форма підприємництва допустима рівно на стільки, на скільки вона сприяє зростанню загального добробуту громадян, підвищенню конкурентоспроможності національної економіки.

В окремих випадках може існувати **змішана форма підприємництва**, яка поєднує в собі елементи перелічених вище форм.

У відповідності із структурою процесу відтворення (виробництво, обмін, розподіл, споживання) виділяють **чотири головних типи підприємництва**:

- *виробниче* (виробництво і надання послуг, інноваційна діяльність у сфері виробництва і послуг);
- *комерційне* (брокерська, дилерська, дистриб'юторська, агентська діяльність, гуртово-посередницька діяльність тощо);
- *фінансове* (банківська діяльність, діяльність страхових та аудиторських фірм та ін.);
- *сфера споживання* (роздрібна торгівля, сфера надання побутових та інших послуг).

Універсальним видом підприємницької діяльності можна назвати **маркетингову діяльність**, оскільки вона «присутня» у будь-якій сфері підприємництва. Маркетингова діяльність може бути самостійним видом підприємницької діяльності, а може виконувати функцію інтеграції зусиль

всіх ланок виробничої та посередницької діяльності з метою задоволення ринкового попиту та одержання продукту.

### 3. Теорії та моделі підприємств

У процесі розвитку економічної науки сформувались кілька основних теорій (концепцій) підприємства. Кожна з них містить специфічні погляди на підприємство і робить відповідні акценти на ті чи інші його особливості.

**Неокласична теорія** розглядає підприємство як цілісний об'єкт, в якому вхідні ресурси залучаються у виробництво і перетворюються в готову продукцію, яка продається на вільному ринку. Ця модель підприємства ґрунтується на виробничій функції, яка «пов'язує» між собою витрачені фактори і результати виробництва. Параметри виробничої функції підприємства визначаються конкретними технологічними процесами, які застосовуються для виробництва продукції.

Головне завдання підприємства полягає у визначенні необхідних обсягів виробництва і такого співвідношення витрат, які дали б змогу встановлювати ринкову ціну на продукцію, здатну максимізувати прибуток. Прибуток є формою вираження ефективності діяльності підприємства. Якщо підприємство не максимізуватиме прибуток, то воно під впливом ринкової конкуренції рано чи пізно буде ліквідоване.

**Інституційна концепція підприємства** розглядає фірму як організацію, створену людьми для більш ефективного використання їх можливостей. Інституціональна теорія фірми, на відміну від неокласичної, не акцентує уваги на передбаченні поведінки фірми відповідно до існуючої виробничої функції, тобто технологічної залежності між витратами факторів виробництва і максимально можливим виходом продукції при відповідній їх комбінації.

Коротко завдання інституційної теорії фірми можна сформулювати як аналіз її поведінки у світі інформації. Основний акцент робиться на поясненні існування на ринку різноманітних підприємств, установ та організацій, їх функцій та масштабів діяльності, контактів з ними, можливих для підприємства варіантів вирішення питань планування, організації виробництва, контролю, мотивації працівників тощо. Поведінка підприємства характеризується особливостями укладання та виконання контрактів із зовнішніми організаціями та працівниками. З цієї точки зору інституційна теорія підприємства є «містком» між стандартною неокласичною теорією і теоріями управління.

**Еволюційна теорія** трактує підприємство як один із суб'єктів у середовищі собі подібних. Його поведінка визначається, по-перше, взаємовідносинами між членами спільноти, а, по-друге, його внутрішніми характеристиками. У процесі функціонування підприємства та його взаємодії з «популяцією» формуються відповідні традиції та розробляються процедури прийняття рішень, алгоритми реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Згідно з еволюційною концепцією ці правила

загалом визначають «обличчя» фірми, відмінність одного підприємства від іншого в конкурентній боротьбі.

На думку прихильників цієї теорії саме правила, які склалися, а не сліпе прагнення підприємства за будь-яких обставин максимізувати прибуток, визначають характер рішень, що ним приймаються. Ці правила не є раз і назавжди встановленими, вони еволюціонують відповідно до зміни ділового середовища підприємства і несуть на собі відбиток як особистостей керівників підприємства, так і характеру його взаємовідносин із партнерами.

**Підприємницька модель підприємства** ґрунтується на уявленні про нього як сферу прикладання підприємницької ініціативи та наявних у підприємця ресурсів.

Слід підкреслити, що у підприємницькій теорії фірми керівник підприємства при за будь-яких обставин залишається підприємцем, тобто людиною, метою професійної діяльності якої є організація виробничого та інших процесів для задоволення певної ринкової потреби.

**Концепція агентської моделі підприємства** відображає взаємовідносини між власниками та менеджерами і виконавцями підприємства. Згідно з цією концепцією власники, які не є керівниками підприємства, як правило, не володіють тією інформацією, якою володіють менеджери. За таких умов вони мусять бути впевненими у тому, що менеджери діятимуть в інтересах підприємства, тобто власника. На практиці узгодженість інтересів власників та менеджерів досягається за допомогою системи взаємовигідних контрактів, які по своїй суті не відрізняються від взаємодії покупця і продавця у крамниці. Підприємство фактично залишається набором обмежень для самостійно діючих індивідів.

Згідно з «**теорією виживання**», яка є певною мірою антиеволюційною, підприємство в перехідний період не в змозі пристосуватися до постійних змін зовнішнього середовища: коливань необхідної ринку номенклатури продукції та обсягів виробництва, фінансового стану постачальників, платоспроможності покупців та ін. Зв'язки між основними ланками економічної системи не забезпечують стабільності її існування в цілому. Поступова та узгоджена із зовнішнім середовищем еволюція неможлива, а правила прийняття рішень на підприємстві руйнуються під тиском стресових ситуацій. Тому *головним завданням підприємства є виживання*.

В таких умовах керівники підприємства приймають рішення на основі лише короткострокової власної вигоди і мають на меті лише зміцнення свого ринкового становища.

**Інтеграційна концепція підприємства** розглядає його як відносно стійку, цілісну соціально-економічну систему, яка інтегрує в часі й просторі процеси виробництва, реалізації продукції, відтворення ресурсів. З'єднуючою ланкою між цими процесами та ринковим іміджем підприємства є його потенціал, який розглядається як сукупність ресурсів та можливостей підприємства, що визначають очікувані характеристики його розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища. Об'єктом прийняття рішень, як правило, є розподіл ресурсів та зусиль підприємства між нарощуванням

потенціалу та його використанням, між виробництвом та відтворенням, між сучасним та майбутнім станом підприємства.

**Концепція підприємства як «відкритої» матеріально-речової та соціально-економічної системи** набуває все більшої популярності серед фахівців зі стратегічного управління. Згідно із цією концепцією діяльність підприємства є погодженим у часі та просторі потоком ресурсів (сировини, матеріалів, обладнання, грошових коштів, трудових ресурсів, інформації), а також їх запасів, які допомагають балансувати та підтримувати ці потоки для отримання запланованих результатів діяльності.

Підприємство є «відкритою» матеріально-речовою системою, оскільки його діяльність можна описати за допомогою моделі «вхід - вихід». На «вході» підприємства є всі види матеріальних і нематеріальних ресурсів, а на «виході» - товари, послуги тощо. «Вхідні» та «вихідні» потоки поєднують підприємство з відповідними ринками.

#### 4. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності

Підприємства можна класифікувати за різними ознаками.

##### МІЖНАРОДНА КЛАСИФІКАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

Класифікаційні ознаки	Види підприємств (господарських формувань)
Мета діяльності	— комерційні — некомерційні
Правове положення	— одноосібне володіння — товариство — об'єднання підприємств
Належність капіталу і контролю	— національні — іноземні — спільні (змішані) — багатонаціональні
Сфера діяльності	— міжнародні — транснаціональні — офшорні
Вид та характер господарської діяльності	— промислові — торговельні — сільськогосподарські — будівельні — транспортні — фінансово-кредитні — страхові — туристські — консалтингові — інші види
Технологічна (територіальна) цілісність і ступінь підпорядкування	— головні (материнські) — дочірні — філії

**Рис. 3. Класифікація підприємств**

**За метою і характером діяльності:**

- комерційні, метою діяльності яких є одержання прибутку;
- некомерційні, які не ставлять собі за мету отримання грошових економічних результатів, наприклад, громадські організації, обслуговуючі кооперативи.

**За формою власності підприємства бувають:**



1). *приватні* - діють на основі приватної власності громадян або суб'єктів господарювання (юридичних осіб);

2). *колективні* - засновані на власності колективу працівників підприємства, кооперативу, організації або об'єднання громадян; до них належать виробничі кооперативи, підприємства споживчої кооперації, підприємства громадських, релігійних організацій та ін.;

3). *комунальні* - діють на основі власності територіальних громад;

4). *державні* засновані на власності держави і утворюються компетентним органом державної влади на базі відокремленої частини державної власності і входять до сфери його управління;

5). підприємства засновані на змішаній власності.

**За формою організації підприємства бувають:**

1). індивідуальні (одноосібне володіння);

2). товариства (партнерства);

3). корпорації.

*Індивідуальні підприємства* є власністю однієї особи, котра покладає на себе не тільки фінансовий ризик, а й виключну відповідальність за управління. Підприємець є водночас і власником, і працівником, і бухгалтером, і управлінцем.

*Товариства (партнерства)* — форма організації підприємництва, що ґрунтується на спільному (пайовому) формуванні громадянами чи юридичними особами статутного капіталу, на розподілі прав та відповідальності залежно від частки у статутному фонді та місця у структурі управління товариством (рис.).

Товариства бувають таких видів:

*повне товариство* - партнери несуть повну і солідарну відповідальність усім своїм особистим майном;

*товариство з обмеженою відповідальністю* - партнери несуть відповідальність лише в межах своїх внесків у статутний капітал і не несуть власним майном. Статутний капітал таких товариств не може бути меншим 100 мінімальних заробітних плат;

*товариство з додатковою відповідальністю* - партнери несуть відповідальність в межах своїх внесків у статутний капітал, але додатково встановлюється відповідальність певним відсотком власного майна;

*змішане (командитне) товариство* - у ньому частина партнерів несе повну відповідальність, а частина обмежену.

**Корпорація (акціонерне товариство)** — форма об'єднання капіталів учасників акціонерного товариства (АТ). Вона засвідчує внесення капіталу у формі акцій і дає право акціонеру на отримання доходу та участь в управлінні товариством.

За розміром підприємства поділяють на: малі, середні та великі. Головними критеріями визначення розміру підприємств є кількість зайнятих та обсяги валового доходу.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік

не перевищує 50 (п'ятдесяти) осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 000 (п'ятистам тисячам) євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

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

Усі інші підприємства визнаються середніми.

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

- головні;
- дочірні.

Залежно від галузевої приналежності виділяють:

- промислові;
- сільськогосподарські;
- будівельні;
- транспортні;
- торговельні;
- науково-дослідні;
- лізингові;
- банківські;
- страхові;
- туристичні;
- підприємства зв'язку;
- підприємства побутового обслуговування тощо.

Відповідно до правового статусу і форми господарювання розрізняють:

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

До господарських товариств належать:

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

- командитні товариства.

За сферою діяльності підприємства розрізняють: посередницькі, виробничі, комерційні, фінансові та інші.

Організаційно-економічними формами об'єднань можуть бути: асоціації, корпорації, концерни, трести, синдикати, картелі, холдинги, фінансові групи.

*Асоціація* — найпростіша форма договірної об'єднання підприємств з метою постійної координації господарської діяльності; асоціація не має права втручатись у виробничу і комерційно-фінансову діяльність своїх членів.

*Корпорація* — договірні об'єднання господарюючих суб'єктів на основі інтеграції їх науково-технічних, виробничих та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників.

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

*Концерни* — форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується єдністю власності і 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 господарюючі суб'єкти втрачають свою самостійність, підпорядковуються, звичайно, фінансовим структурам. В сучасних умовах значно розширюється мережа міжнародних концернів.

*Картелі* — договірне об'єднання підприємств (фірм), переважно однієї галузі, для здійснення спільної комерційної діяльності — регулювання збуту продукції, яка виготовляється.

*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. Подібним чином може здійснюватися закупівля сировини для всіх учасників синдикату. Така форма об'єднання підприємств характерна 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 і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки діяльності.

*Холдинги* — специфічна організаційна форма об'єднання капіталів;

*Фінансово-промислова група* — це об'єднання промислового, банківського, страхового і торговельного капіталів, а також інтелектуального потенціалу підприємств і організацій. У ринкових умовах найширше впроваджуваними формами добровільних об'єднань підприємств є концерни, корпорації, фінансові групи.

### Рекомендована література:

1. Бережна М.С. Сучасні організаційно-правові форми функціонування підприємств у сфері реального сектору економіки. 2013. URL: Режим доступу: [http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia\\_4\\_005.pdf](http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_4_005.pdf)
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. - Вид. 2-ге, доп. і перер. К.: Атіка, 2006. - 528 с.
3. Варналій З.П. Конкуренція і підприємництво [Текст] : монографія. Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. - Київ : Знання України, 2015. 463 с
4. Гетьман О.О., Шаповал В.М.. Економіка підприємства: навч. посіб. - 2-ге вид. К.: ЦУЛ, 2010. 488 с.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. (ред. від 12.08.2015 р.). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
6. Гурська О.М. Групи підприємств в Україні: структура, мета формування та проблеми обліку. 2012. URL: [irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis\\_64.exe?...](http://irbis-nbuv.gov.ua/.../cgiirbis_64.exe?...)
7. Кашуба О. М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. Економіка та держава. №6, 2015. С. 103-106.
8. Космина О.М. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 1 (2). С. 125—131.
9. Майборода О.Є., Сукрушева А.О., Куліш Є.В. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства». Економіка і суспільство. Випуск № 10. 2017. С. 310-313.
10. Хаєцька О.П. Особливості розвитку підприємництва в Україні в умовах глобалізації. Міжнародна науково-практична конференція «Формування ефективної моделі розвитку підприємства в умовах ринкової економіки», 2-3 листопада 2017 року, м. Житомир, 2017. С. 617-620.
11. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2015. 498 с.
12. Ярошевич Н. Б. Підприємництво і менеджмент навч. посіб. К.: Ліра-К, 2014. – 408 с.

## **Тема2. ЦІЛЬОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.**

### **План:**

1. Цілі функціонування підприємства на споживчому ринку та їх класифікація.
2. Прибуток як цільова функція діяльності підприємства на ринку.
3. Економічні межі обсягу діяльності підприємства, метод визначення «точки беззбитковості», «точки ліквідації» «зони збитковості та прибутковості».
4. Планування діяльності підприємства.

**Ключові поняття та терміни:** місія, філософія, внутрішня концепція, зовнішній образ та імідж, цілі, класифікація цілей, стратегія, види стратегій, сутність «ідеології розвитку», дерево цілей, очікувана грошова віддача, альтернатива, стан природи, точка беззбитковості, точка ліквідації, зона збитковості, зона прибутковості, мінімальний, цільовий, нормальний, маржинальний прибуток, коефіцієнти рентабельності, планування, види планів, система планів, внутрішньофірмове планування, бюджет підприємства, стратегічне планування, бізнес-план, виробнича система, виробнича стратегія.

### **1. Цілі функціонування підприємства на споживчому ринку та їх класифікація.**

В нове сторіччя успішні підприємства увійшли з принципово новими проблемами і задачами, що мають, перед усім, стратегічний характер. Базою для їх вирішення являється стабільно функціонуюче підприємство, що можна розглядати як базовий критерій успішності. Відсутність стратегічних орієнтирів – основна загроза, яка може ускладнити розвиток бізнесу успішних компаній. Наслідком нормалізації ситуації всередині успішного підприємства і стабілізації зовнішнього середовища стало розуміння того, що потрібно змінюватися, щоб успішно розвиватися далі для досягнення кінцевої мети.

Перед вибором стратегії діяльності необхідно ідентифікувати місію та цілі підприємства, а також оцінити стан його зовнішнього і внутрішнього середовища.

Отже, першим кроком у зниженні невизначеності усвідомленості суті конкретного підприємства є – визначення місії (рис.1).

- **місія-призначення** – вузьке, проте конкретне розуміння та визначення виду діяльності, характеру продукції та послуг й кола їх споживачів; перше уявлення про причину виникнення та сенсу існування підприємства;

- **місія-орієнтація** – широке розгорнуте уявлення про систему цінностей, яких дотримується керівництво і персонал підприємства, що в загальних рисах дозволяє судити про її поведінку, про відносини до споживачів і партнерів;



виражає внутрішні потреби системи, що має внутрішній блок управління, а функція відбиває призначення системи, її роль у середовищі і є об'єктивно обумовленим середовищем. Отже, цілі та функція не є тотожними і не можуть підпорядковуватися один одному, але можуть заважати одна одній. Головна роль належить функції. Якщо функція не виконується, вплив середовища може бути для системи руйнівним. Разом з тим, якщо система, виконуючи свою функцію (наприклад, фірма повністю задовольняє потреби споживача), не отримує прибутку (одна з можливих цілей фірми), то система може існувати значний час.

Під цілями розуміють якісні та кількісні характеристики функціонування підприємства, на досягнення яких, воно орієнтує свою діяльність.

Узагальнення цих і інших визначень дає можливість сформулювати вимоги, яким повинні задовольняти цілі:

- 1) ціль повинна відбиватися як у самій системі, так і в зовнішньому середовищі;
- 2) ціль повинна бути уявленням у свідомості ідеалу майбутнього, тобто бажаного, можливого і необхідного, але в той же час повинна бути досяжною;
- 3) ціль повинна бути конкретно і досягти її неможливо без певних свідомих дій; Іншими словами ціль не досягається «автоматично», на підставі тільки об'єктивних законів, а містить елемент суб'єктивізму;
- 4) ціль повинна бути прив'язана до визначеної тимчасової осі;
- 5) повинні існувати можливості встановлення ступеня досягнення мети;
- 6) незважаючи на те, що необхідно мати повне представлення про шляхи досягнення мети при існуючих особливостях внутрішнього і зовнішнього середовища, вона не повинна зводитися до цих можливостей;
- 7) цілі повинні бути достатнім образом обґрунтовані в тому числі і шляхом визначених логічних міркувань (тобто не повинні бути «вольонтаристичні»);
- 8) системний підхід до визначення цілей, тобто їх ранжування та побудова «Дерева цілей».

#### **Значення цілей в системі управління.**

1. Їх відсутність приводить до втрати орієнтації в особистісному, соціальному й економічному просторах;
2. Ціль конкретизує функції аналізу і синтезу, тобто здатності до збору, з'єднання і використанню різних фактів і ознак;
3. Наявність цілі змінює критерії, які використовуються при прийнятті рішень;
4. Орієнтація на досягнення цілей приводить до пошуку нових можливостей і мобілізації трудових зусиль колективу і потенціалу організації;
5. Ціль підвищує ступінь обґрунтованості оцінки результатів діяльності.

Множинність цілей підприємства викликає необхідність їх класифікації, яка може бути проведена за наступними ознаками (рис. 2.)

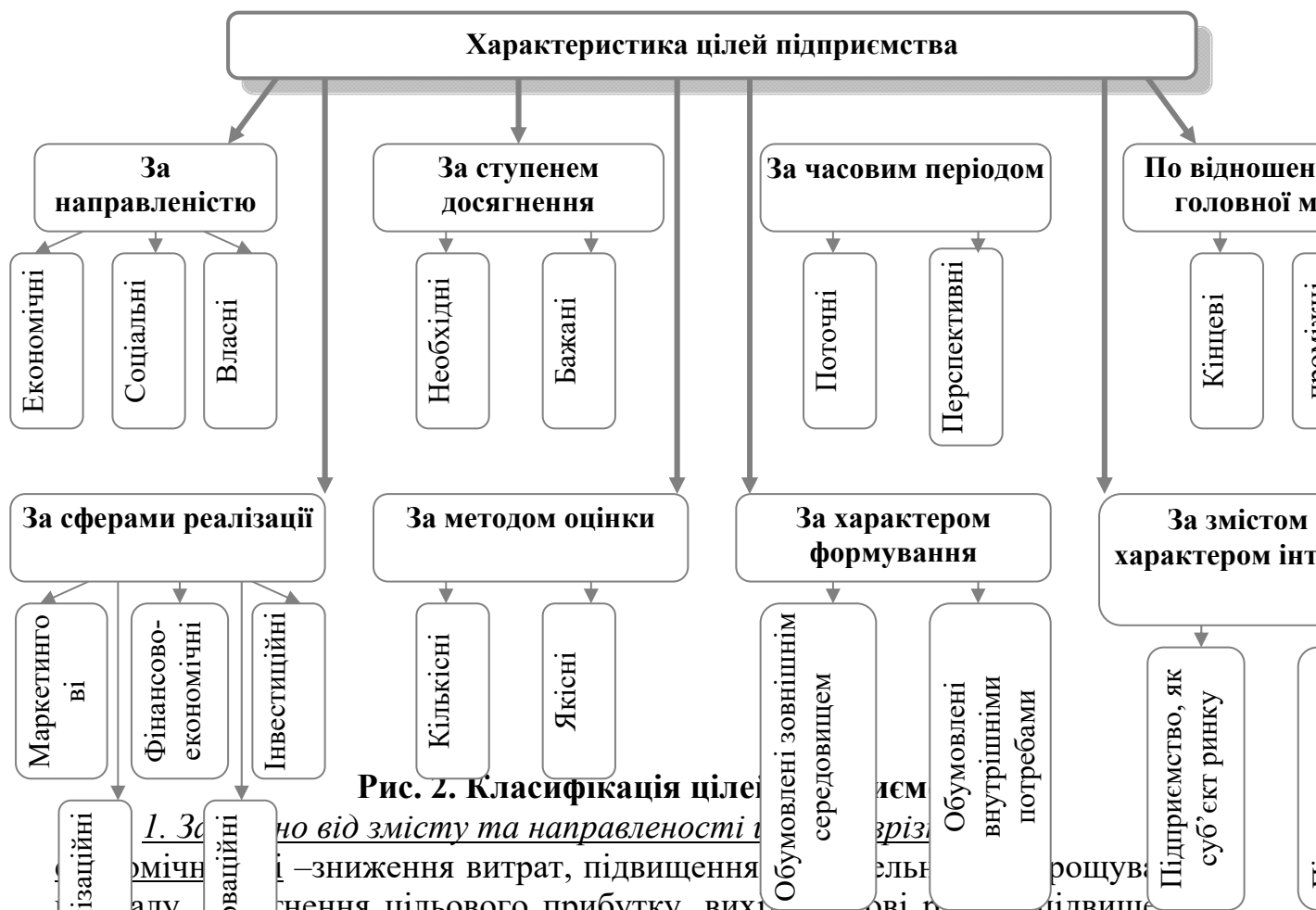


Рис. 2. Класифікація цілей підприємства

1. За напрямком – згідно від змісту та направленості цілей можна розділити на: економічні – зниження витрат, підвищення прибутку, вихід на нові ринки, підвищення рентабельності підприємства та інше;

соціальні – створення нових робочих місць, матеріальна підтримка малозабезпечених верств населення, соціальна допомога робітникам; власні – досягнення економічної влади, іміджу, збереження сімейних традицій та ін.

2. В залежності від функціональної сфери можуть бути виділені такі цілі:

маркетингові – пошук нових ринкових ніш, підвищення частки діяльності в межах свого сегменту ринку, проникнення в інші сегменти споживчого ринку, на інші регіональні ринки.

фінансово-економічні – зниження рівня витрат обігу, підвищення суми прибутку від діяльності, підвищення рівня рентабельності власного капіталу, зниження частки залучених коштів в структурі капіталу, зростання власних фінансових ресурсів.

інвестиційні – будівництво та придбання нових об'єктів, реконструкція та модернізація діючих об'єктів, оновлення обладнання та ін.

інноваційні – впровадження нових технологій, нових видів обліку

організаційні – перехід на нову організаційно-правову форму діяльності, впровадження нової організаційної структури управління, впровадження нових форм організації праці.

3. Залежно від ступеня досягнення цілі поділяють на:



необхідні – є життєво-необхідними та передбачають отримання мінімального прибутку, який забезпечує цільову норму прибутку на авансований капітал;

бажані – максимізація прибутку.

4. Залежно від часового фактору:

поточні, досягнення яких необхідно сьогодні;

перспективні, які мають бути досягнуті в майбутньому.

5. За відношенням до головної цілі підприємства

кінцеві, досягаються шляхом реалізації проміжних цілей;

проміжні .(Наприклад. Основна ціль – стабілізація обсягів товарообороту. Для цього необхідно оновлення товарів, підвищення їх конкурентоспроможності та інші проміжні цілі.)

6. Залежно від характеру оцінки:

кількісні, характеризуються абсолютними або відносними показниками (обсяг продажу, сума отриманого прибутку) і краще піддаються обліку та контролю їх досягнення;

якісні описують цільовий орієнтир або стан діяльності підприємства, до якого воно прямує.

7. Залежно від ступеня впливу зовнішніх факторів на функціонування підприємства виділяють цілі:

обумовлені змінами зовнішнього середовища (інфляція, зміна податкової політики держави, зміна попиту споживачів;

обумовлені внутрішніми потребами (цілі, що впливають з наявних та невикористаних резервів покращення діяльності , що не потребують додаткового притягнення ресурсів

8. Залежно від складу та характеру інтересів:

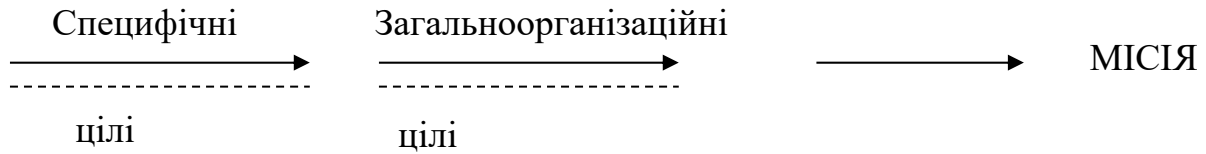
цілі підприємства (обсяг отриманого прибутку);

цілі суспільства (задоволення потреб споживачів).

Визначення цілей покликане надати основу та стимул для подальшої діяльності. Правильно сформовані та ефективно систематизовані цілі підприємства є основою для розробки стратегії та тактики його господарської діяльності.

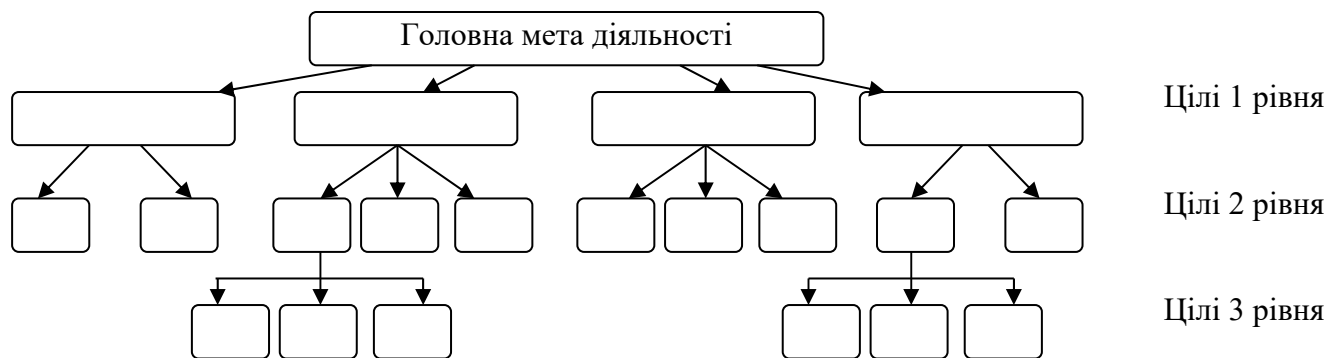
**Методика побудови «дерева цілей»**

Постійні зміни в зовнішньому та внутрішньому середовищі підприємства призводять до того, що цілі приходится корегувати або переглядати. При досягненні останньої нова довгострокова ціль розробляється з урахуванням змін, що виникли, а на її основі розробляється короткострокова. В результаті всередині підприємства складається система



цілей, а також механізм її постійного оновлення. В межах цієї системи цілі знаходяться в певній залежності одна від одної. По-перше, вони можуть витікати одна з другої, утворюючи свого роду «дерево». Від його «стовбура» який відповідає місії організації, відходить декілька крупних «гілок», що символізують загально організаційні цілі; останні в подальшому розгалужуються на більш дрібні цілі, які відповідають специфічним, а ті, в свою чергу, також можуть бути конкретизованими (Рис.3, 3а).

**Рис. 3. Схема побудови «Дерева цілей»**



**Рис. 3а. Лінійна форма побудови «Дерева цілей»**

Суть даного методу полягає в структуризації цілей шляхом виявлення зв'язку між цілями і засобами їх досягнення відповідно до принципів дедуктивної логіки та застосування деяких евристичних процедур. «Дерево цілей» дозволяє уявити повну картину взаємозв'язків майбутніх подій, аж до отримання переліку конкретних задач, та отримати інформацію про їх відносну значимість. Воно складається з цілей декількох ієрархічних рівнів. Досягнення головної цілі опирається на реалізацію декількох конкретних цілей більш низького рівня, які виступають засобом по відношенню до першої цілі та ін. Із встановленням під цілей, для реалізації яких не потрібно додаткових вузлів «цілі-засоби», досягається максимальна конкретизація основних параметрів цілі: строк, кількісне вираження очікуваного результату та ін.

Складність даного методу полягає в тому, що:

- на великому часовому інтервалі важко дотриматися субординації цілей, та їх змісту, який може адаптуватися до активного зовнішнього середовища;

- досить часто порушується структура побудови «дерева цілей» через те, що цілі вищого рівня стають більш важливими та широкими за охопленням та часом існування за цілей вищого рівня.

Методику побудови «дерева цілей» використовують ще й у прийнятті рішень: в умовах визначеності (коли відомі наслідки дії); ризику (ймовірність появи результату існує) або в умовах невизначеності (невідомо ймовірність появи результату). Дана методика допоможе шляхом аналізу альтернатив (напрямок дії або стратегія, яку може обрати той, хто приймає рішення) та стану природи (ситуація, на яку не можна вплинути, або вплив буде дуже слабкий) отримати найкращий результат.

Особливо потужним інструментом «дерево цілей» виявляється у випадку, коли існують два або більше послідовних рішення, причому подальші рішення базуються на наслідках попередніх.

Критерієм рішення для аналізу дерева цілей найчастіше обирають очікувану грошову віддачу (*ОГВ* чи *EMV-expected monetary value*) для кожного варіанту. Це число представляє собою очікувану цінність варіанта, тобто таку віддачу, яку ми отримаємо, якщо зможемо повторити рішення більшу кількість разів. Найкращим рішенням буде варіант з максимальним значенням *ОГВ*.

*ОГВ* для варіанту – це сума можливих надходжень(віддач) варіанта помножена на імовірність появи віддачі (яка визначається експертним шляхом).

Аналіз проблеми з використанням дерева цілей включає в себе п'ять кроків:

- 1.Визначення проблеми;
- 2.Структуризувати або намалювати дерево цілей;
- 3.Визначити ймовірність стану природи;
- 4.Оцінити віддачу для кожної можливої комбінації альтернатив і станів природи;
- 5.Вирішити проблему, підраховуючи *ОГВ* для кожного вузла, стану природи.

Цілі підприємства залежать від стадії його життєвого циклу. Їх параметри можна простежити на рисунку 3.

Таблиця 2

Залежність цілей підприємства від стадії його життєвого циклу

Стадії	Народжен	Дитинство	Юність	Зрілість	Старіння	Відр
Параметри	-ня					
Характерн і риси	Боязкість	Цілеспрямо- ваність	Гнучкість	Пихатість	Народження бюрократизму	Реор

Головна ціль	Вижи- вання	Короткостро- кове отриман- ня прибутку	Прискорене зростання виробництва та прибутку. Стабільність	Формування індивідуаль- ності. Збалан- соване зрос- тання	Збереження позицій	По- дода- імпу- діял- підпр
Проміжн і цілі	Вихід на ринок	Укріплення положення на ринку	Захват своїї частини ринку	Освоєння додаткових напрямків діяльності, зміцнення становища на освоєних ринках	Забезпечення стабільності господарської діяльності	Тех- перес- ня, поста- і впро- ня і техн

Зазвичай розрізняють наступні «економічні» стадії бізнесу (що порівнюються з етапами життя людини): виникнення (народження), становлення (дитинство), зростання (юність), насичення (зрілість), спад (старіння), ліквідація (смерть, відродження).

Виникнення бізнесу пов'язане з виявленням незадоволеної або не цілком задоволеної потреби в деякому виді товарів або послуг, з пошуком і заняттям вільної ринкової ніші. Головна мета бізнесу на даній стадії – виживання, тобто перехід до наступної стадії циклу. Це вимагає від лідера бізнесу таких якостей, як віра в успіх, готовність ризикувати, висока працездатність. Особливе значення на цьому етапі повинне надаватися пошуку і адаптації всього нового, незвичного.

Становлення – закріплення свого положення |становища| на ринку і в діловому співтоваристві |спілці|. Основне завдання |задача| – зміцнення конкурентоспроможності бізнесу. Це високоризикова внутрішньо стадія, оскільки саме в цей період часто відбувається |походить| бурхливе і погано контрольоване зростання |зріст| організації. На цій стадії багато фірм, що знов |знову, щойно| утворюються, терплять крах із-за недосвідченості і некомпетентності бізнесменів або менеджерів.

Зростання |зріст| – стадія продовження прискорення і, як правило, повне |цілковите| захоплення |захват| допустимої для цього бізнесу частини|частки| ринку. При цьому відбувається|походить| перехід від комплексного менеджменту, здійснюваного невеликою командою одnodумців, до диференційованого менеджменту з використанням простих або витонченіших форм планування|планування| і прогнозування. Інтуїтивна оцінка ризику керівництвом організації вже недостатня, і це примушує|заставляє| менеджерів вдаватися до аналітичних оцінок ризиків, що сприяє появі в організації вузькоспеціалізованих працівників.

Насичення – розвиток фірми на цій стадії звичайно ведеться на користь системного збалансованого зростання|зросту| на базі стійкої структури і чіткого управління. До керівництва приходять досвідчені|дослідні| адміністратори, при цьому неординарні талановиті фахівці|спеціалісти| нерідко|незрідка| замінюються більш «слухняними». Зрілість організації пов'язана з її проникненням в нові сфери діяльності, розширенням і диференціацією, проте|однак| саме в цей період активно зароджується бюрократизм в управлінні. Виділяються три стадії насичення (зрілості): рання, проміжна і остаточна. Період ранньої зрілості характеризується довільним зростанням|зростом| фірми, проміжної – збалансованим зростанням|зростом|, остаточної – насиченням і стагнацією діяльності.

Спад – стадія, що характеризується втратою конкурентних позицій на ринку, загостренням внутрішньofірмових суперечностей|протиріч| і конфліктів, погіршенням фінансового стану фірми і зниженням її вартості. Головним завданням|задачею| організації є|з'являється,являється| боротьба за виживання, утруднена бюрократизацією як внутрішнього простору фірми, так і зовнішнього середовища|середі|. Нові ідеї на цій стадії рідко знаходять|находять| адекватне втілення.

Ліквідація – завершення даного бізнесу. По суті це може бути або концентрований перехід капіталу в іншу галузь або сферу діяльності, або дисперсія капіталу по численних кредиторах і ліквідація капіталу як цілого. Нарешті, можливо і розорення власників бізнесу.

Кожне підприємство являється унікальною «відкритою» системою, в основі організації якої лежить системний та ситуаційний підхід, який передбачає здатність оперативно адаптуватися до зовнішніх факторів реалізуючи можливості розвитку.

Існує концептуальна відмінність між поняттями «мета підприємця (власника)», і «мета підприємства», «мета бізнесу». Під метою підприємця (або власника) розуміється сукупність його намірів і інтересів як фізичної особи, спроектована на підприємницьку діяльність. Мета підприємства – це умовне аналітичне поняття, призначене для опису чинників поведінки підприємства в господарському і адміністративному середовищах. Якщо підприємство ототожнювати з певною юридичною особою, то мета підприємця як керівника підприємства повинна розглядатися окремо від мети підприємства, оскільки конкретне підприємство може бути лише засобом реалізації особистих інтересів підприємця (власника). Зокрема, такий захід, як ліквідація підприємства може відповідати цілям підприємця, але не відповідати цілям підприємства.

Як правило, підприємство не можна ототожнювати ні з його керівником (директором), ні з власником, ні з трудовим колективом, ні з конкретною юридичною особою. Підприємство – це реальна «жива» система, для функціонування якої залучені і фізичні особи, і матеріальні активи – основні фонди, капітал та ін., і суб'єкти, які оточують підприємство: постачальники, покупці продукції тощо. Тому одне з перших завдань, яке доводиться вирішувати кожному підприємству при розробці або перегляді

своїї ділової стратегії, є питання про самоідентифікацію підприємства, уточненні його «кордонів» в господарській, адміністративній, технологічній, інституційній та інших середовищах. Після визначення цих меж особливе значення набуває стратегічне планування бізнесу у вибраних межах (стратегічних зонах господарювання).

В умовах невизначеності зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства стратегія виступає не просто як одна з форм або функцій управління організацією, а як визначальний елемент існування, як системний інтегратор. Можна сказати, що *не бізнес виступає як об'єкт стратегічного розвитку (управління), а суспільно значущий стратегічний розвиток реалізується за допомогою даного бізнесу*. Стратегічне планування з функції управління перетворюється на об'єкт, а бізнес – з об'єкту в платформу для реалізації свого стратегічного призначення.

Таким чином *місія* бізнесу зв'язана, з одного боку, із підтримкою процесів самореалізації його учасників, з іншого – реалізацією процесів суспільного розвитку.

Ми знаємо, що стратегія визначає структуру, мета визначає стратегію, а що визначає саму мету? Відповідь можна шукати в психології керівника, його минулому досвіді, в суспільстві, в економіці, але простіше скористатися «аксіомою» Леца – «життя примушує людину до багатьох добровільних дій». Дійсно, вибрати певну мету нас примушує життєва ситуація, багатофакторна і непередбачувана, вічно змінна і така, що вимагає змін.

Планований *результат* змін – інша сторона питання «для чого» та, мабуть, важливіший за причину яка спонукає керівника до дії. Артур Блохмог довів ще один закон: всяка зміна, направлена на загальне покращення ситуації, лише погіршує її. Дія на будь-який елемент системи підприємства зачіпає інші, а спроба поліпшити все і разом приречена на невдачу. Реально успішні зміни відрізняються своєю локальною спрямованістю, системним підходом, що є доступним будь-якому керівнику, який розглядає зміни серйозно.

**Основними цілями (мотивацією) підприємства як правило залишаються наступні:**

**1. Прибуткова мотивація.** Вона може формулюватися як максимізація прибутку або отримання прибутку, який є достатнім для підприємця. Між тим багато авторів справедливо відмічають, що прибуток сам по собі не являється основою результативної діяльності. В чистому виді, прибуткова мотивація характерна для невеликих підприємств, які функціонують в умовах жорсткої конкуренції, але ця мотивація по суті перетворюється в мотивацію довгострокового виживання. Отже, широке розповсюдження на практиці такої мотивації можна пояснити наступними причинами:

- співпаданням з цілями стійкості на ринку;
- актуальністю прибуткової мотивації на першому етапі діяльності новоствореного підприємства;
- відсутністю стратегічного планування на підприємстві.

**2. Максимізація доходу.** При досягненні потрібного рівня прибутку організація прагне мати більш високий рівень продаж в грошову вираженні, ніж отримання більш високих прибутків. Це пов'язано з тим, що ріст доходу розглядається як ключовий критерій функціонування бізнесу – індикатор його життєздатності. Крім того, на багатьох підприємствах заробітна плата керуючого персоналу залежить від отриманого доходу, а не від прибутку.

**3. Досягнення певної ринкової частки.** Це не є принциповою метою підприємства. Проте й обсяг продаж і ринкова частка характеризує здатність підприємства ефективно конкурувати, отримувати вигоду від ефективного масштабу випуску, бути визнаним лідером. Між тим зростання частки ринку не означає посилення конкурентної позиції та збільшення прибутку.

**4. Довгострокові цілі стійкості.** Максимізуючи прибуток, підприємство не може вижити в конкурентній боротьбі коли має дефіцит грошових потоків чи звуження ринку. Існує ряд недоліків цієї мотивації – наявність великої кількості шляхів забезпечення стійкості та необхідність забезпечення стійкості іншими цілями мотивації управлінських рішень. Проте, при всіх недоліках, найбільш доцільним, є вибір саме її в якості основної цілі підприємства з доповненням рядом допоміжних цілей. Одною із складових цілей стійкості слід прийняти забезпечення грошових потоків на рівні, що перевищує отримання прибутку в розмірі, який є достатнім для постійного нарощування стратегічного потенціалу підприємства та рівня його конкурентоспроможності.

**5. Персональні цілі.** Вони виникають у зв'язку з розподілом відповідальності та контролю та часто носять амбіційний та політичний характер.

**6. Соціальна відповідальність.** Основана на ідеї відповідальності підприємства перед суспільством. Особливо до неї прагнуть крупні корпорації. Подібні цілі являються вираженням наступних концепцій:

- інтереси акціонерів та суспільства повинні бути збалансованими;
- проведення бізнесу має сприяти вирішенню проблем, що стоять перед суспільством.

**7. Цілі росту та диверсифікації.** Існують наступні причини, що змушують підприємства використовувати довгостроковий ріст та диверсифікацію в якості головної цілі:

- ріст організації є хорошим захистом проти негативних ситуацій у зовнішньому середовищі;
- ріст через збільшення ринкової частки сприяє укріпленню ринкової позиції проти зовнішніх сил, а також більшу свободу і вплив на важливі галузеві рішення;
- ріст через диверсифікацію знімає залежність тільки від одного продукту (втрати від одного продукту покриваються вигодою від інших альтернатив);
- довгостроковий ріст (зростання продаж, виробництва, прибутку) дозволяє підприємству більш ефективно залучати інвестування.

Таким чином, ріст та диверсифікація є ефективним засобом для досягнення інших корпоративних цілей і задач та є важливою мотивацією.

## **8. Інші господарські та некомерційні цілі.**

**9. Ріст вартості власного (акціонерного) капіталу.** Ідея використання цієї цілі в якості головної основана на умові, що створення додаткової вартості капіталу власників буде можливістю робити подальші інвестиції. Відповідно, зацікавлені в довгостроковому розвитку бізнесу. Ріст вартості відображається в зростанні котирування акцій або в ціні, яку пропонують за бізнес потенційні покупці. Якщо немає росту вартості – фінансова життєздатність підприємства є сумнівною.

Отже, першочерговими цілями підприємства будуть являтися цілі збільшення вартості бізнесу, довгострокової стійкості, росту та диверсифікації. Інші цілі будуть визначатися відношенням підприємства до різних пов'язаних груп, що неоднаково зацікавлені в діяльності підприємства, та політикою керівництва щодо задоволення їх інтересів.

## **2. Прибуток як цільова функція діяльності підприємства на ринку**

Під здатністю до підприємництва розуміється уміння організовувати та забезпечувати успішне функціонування підприємства на умовах раціонального використання капіталу, природних ресурсів, праці в процесі виробництва необхідних суспільству товарів, робіт, послуг.

Метою підприємництва першого порядку є отримання прибутку. Це вважається основною, базисною ціллю підприємництва. Прибуток утворюється при реалізації товарів по ціні, що перевищує витрати на їх виробництво чи придбання.

Метою другого порядку являється задоволення суспільних потреб, що є умовою досягнення цілі першого порядку – отримання прибутку.

Прибуток — є частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності. Таким чином, прибуток характеризує кінцевий результат діяльності торговельного підприємства та визначає його фінансовий стан. Його одержання є обов'язковою умовою розширеного відтворення на підприємстві, забезпечення його самофінансування і зміцнення конкурентоспроможності на ринку. Головною метою управління прибутком являється забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і майбутньому періоді. Ця головна ціль призвана забезпечувати одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналу підприємства.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників і власника підприємства. Вирішення цього завдання перш за все пов'язане з пропорціями в розподілі та використанні прибутку. Розглянемо межі прибутку, що задовольняють вищеназаним інтересам:

✓ об'єктом економічних інтересів держави є частина прибутку, яка виплачується у вигляді податків та обов'язкових платежів.



✓ економічний інтерес підприємства як товаровиробника проявляється в обсязі прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства і використовується для вирішення виробничих та соціальних завдань його розвитку.

✓ економічний інтерес робітників підприємства пов'язаний передусім з розміром прибутку, який спрямовується на матеріальне заохочення, соціальні виплати та соціальний розвиток.

✓ власника підприємства цікавить в першу чергу розмір фонду виплати дивідендів, а отже - та частина прибутку, котра пов'язана з виробничим розвитком, а відповідно приростом капіталу підприємства.

У зв'язку з тим, що прибуток є єдиним джерелом реалізації економічних інтересів всіх перерахованих сторін, жодна з них не може мати пріоритетів в задоволенні, оскільки це призведе до ущемлення інтересів інших сторін. Наприклад, надмірні податки з прибутку підприємства знижують економічну зацікавленість підприємства в його збільшенні, що призводить до зменшення надходжень в бюджет.

Прибуток є якісним показником, бо в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому.

#### ***Основні фактори, що впливають на прибуток підприємства.***

1. Дотримання дисципліни (підприємницької, фінансової, технологічної)  
2. Сформовані сприятливі умови (зміна ринкової кон'юктури, інфляційна ситуація, несподівані обставини)

3. Ініціатива: впровадження інновацій, підприємницький ризик, економія на масштабах виробництва, використання ефекту важеля: співвідношення позикових і власних коштів (взяли під один %, вклали під інший))

4. Інституційні фактори – державні і недержавні втручання в справи бізнесу.

5. Цінова політика підприємства:

- зниження закупівельної ціни (це може бути досягнуто шляхом скорочення кількості посередників при закупівлі товарів, використання цінових знижок при узгодженні ціни товару, закупки партій товарів в період їх сезонного розпродажу. Якщо підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, то зниженню ціни закупівлі товарів може сприяти придбання товарів у іноземних партнерів (при сприятливому співвідношенні курсів національної та іноземної валют) або здійснення прямих товарообмінних операцій;

- збільшення ціни реалізації (при розширенні продажу сезонних товарів перед початком сезону (коли ціни найвищі), реалізація окремих груп товарів на аукціонах і товарних біржах, експорт конкурентноздатних товарів при сприятливому співвідношенні курсів національної і іноземної валют).

6. Оптимізація обсягу та структури виробництва до обсягу та структури попиту. Оптимізація обсягу, складу ресурсів, що використовуються на підприємстві

Прибуток підприємства, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків називається чистим прибутком і розподіляється у фонди, визначені статутом підприємства (наприклад, фонд заохочення (ЗП), резервний фонд, фонд споживання).

Прибуток підприємства визначається як приріст її капіталу ( $K_1 - K_0$ ) та може бути представлений формулою:

$$\Pi = K_1 - K_0$$

Приріст капіталу утворюється в результаті діяльності підприємства, якщо його результати перевищують понесені для їх отримання затрати. Розуміючи під результатом діяльності суму виручки від реалізації продукції, робіт, послуг за певний період ( $B_{pn}$ ), при інших незмінних умовах прибуток може бути визначений як сума перевищення виручки від реалізації над затратами на виробництво та реалізацію цієї продукції, величина яких називається повною собівартістю ( $C$ ):

$$\Pi = B_{pn} - C$$

За допомогою прибутку визначаються рівень рентабельності (прибутковості), ефективність функціонування підприємства. Рентабельність підприємства – це найбільш узагальнюючий показник його діяльності, де синтезуються всі фактори виробництва та реалізації продукції, оборотність господарських коштів і позареалізаційні фінансові результати. Показники рентабельності, що визначаються відношенням величини прибутку до величини фактору, прибутковість якого ми прагнемо визначити. Ними можуть бути сукупність виробничих засобів, активів, капіталу, обсяг реалізованої продукції. Серед показників рентабельності, що є найбільш значимими являються:

*Коефіцієнт рентабельності власного капіталу  $R_{вк}$* , показує яка величина чистого прибутку (ЧП) припадає на кожну гривню власного капіталу (ВК) підприємства.

$$R_{вк} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК}}$$

*Коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу ( $R_{ск}$ )* використовують для характеристики ефективності виробничо-фінансової діяльності та показує, величину чистого прибутку, що припадає на гривню капіталу, який використовується з врахуванням всіх умов його залучення.

$$R_{ск} = \frac{\text{ЧП}}{\text{ВК} + \text{ПК}},$$

де ПК –позиковий капітал

*Загальний коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу  $R_{ск.заг}$* . За використання позикового капіталу береться плата (с), яка зменшує прибуток підприємства. Якщо врахувати це зменшення, то розрахований показник рентабельності буде характеризувати ефективність використання сукупного

капіталу. Він показує сумарну величину прибутку та плати за використання позиковим капіталом до величини сукупного капіталу.

$$R_{ск.заг} = \frac{ЧП + c}{BK + ПК}$$

*Коефіцієнт рентабельності продаж за витратами на виробництво (рентабельність продукції) ( $R_c$ ) реалізованої продукції характеризує рівень поточної ефективності використання ресурсів підприємства.*

$$R_c = \frac{Пп}{C},$$

де  $Пп$  –прибуток від продажу,  $C$  – повна собівартість

*Коефіцієнт рентабельності продаж  $R_n$  або норма прибутку в ціні продаж характеризує успішність продаж.*

$$R_n = \frac{Пп}{Впр}$$

В процесі виробництва капітал здійснює реальний оборот. Відношення повної собівартості ( $C$ ) до величини сукупного капіталу ( $K_c$ ) показує усереднену кількість оборотів ( $K_{об.к}$ ), які здійснює капітал за аналізований період:

$$K_{об.к} = \frac{C}{K_c}$$

Чистий прибуток виробничого підприємства може утворюватися тільки за рахунок прибутку від продаж. Припустимо, що  $ЧП = Пп$ . Це дає змогу записати співвідношення:

$$R_c \times C = R_{ск} \times K_c$$

Поділивши ці частини на величину сукупного капіталу  $K_c$ , отримаємо залежність:

$$R_{ск} = R_c \times K_{об.к}$$

*Ця залежність показує, що одна і та ж норма доходності капіталу  $R_{ск}$  може бути досягнута при зменшенні коефіцієнтів рентабельності продаж по затратам на виробництво, а, отже, виручки (ціни) за рахунок збільшення оборотності капіталу.*

В заключенні приведемо золоте правило економіки, що відбиває динамікові

зміни:

$$I_{пр} > I_p > I_{ак}$$

$$I_{пр} = (П_{звіт} - П_{попер}) / П_{попер}$$

$$I_p = (B_{звіт} - B_{попер}) / B_{попер}$$

$$I_{акт} = (A_k - A_n) / A_n$$

$I_k$  активи на кінець року;  $I_{пр}$  індекс прибутку;  $I_p$  індекс ціни реалізації;  $I_{акт}$  індекс активів;  $П_{звіт}$  прибуток у звітному році;  $П_{попер}$  прибуток у попередньому році;  $B_{звіт}$  виторг у звітному році;  $B_{попер}$  виторг у попередньому році;  $I_n$  активи на початок року

Величина прибутку, як цільова функція діяльності підприємства, залежить від обраної стратегії. Вона може бути мінімальною, нормальною, необхідною, про що ми розглянемо далі.

Під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої відсоткової ставки банки по депозитам, що склалася на теперішній період часу. Сума мінімального прибутку може бути розрахована наступним чином:

$$\Pi_{\min} = \frac{Q_{\text{ік}} \times RR_{\min}}{100\% - C_n}, \text{ - Точка «мінімальної рентабельності»}$$

де  $C_n$  – частка прибутку, яка сплачується в бюджет у вигляді податків та обов'язкових платежів;

$RR_{\min}$  – мінімальний рівень рентабельності капіталу, у %;

$Q_{\text{ік}}$  – обсяг інвестованого капіталу, грн.

Нормальний прибуток, прибуток котрий відповідає нормі прибутку на капітал, що в середньому склалася на ринку. Кількісно розмір нормального прибутку ( $\Pi_{\text{норм}}$ ) розраховується наступним чином:

$$\Pi_{\text{норм}} = \frac{Q_{\text{ік}} \times NR_n}{100\% - C_n}$$

$Q_{\text{і.к}}$  - капітал підприємства;

$NR_n$  - нормальний рівень прибутковості, відсотків

Необхідна сума прибутку, прибуток який відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий та соціальний розвиток, що утворюється за рахунок прибутку після сплати податків.

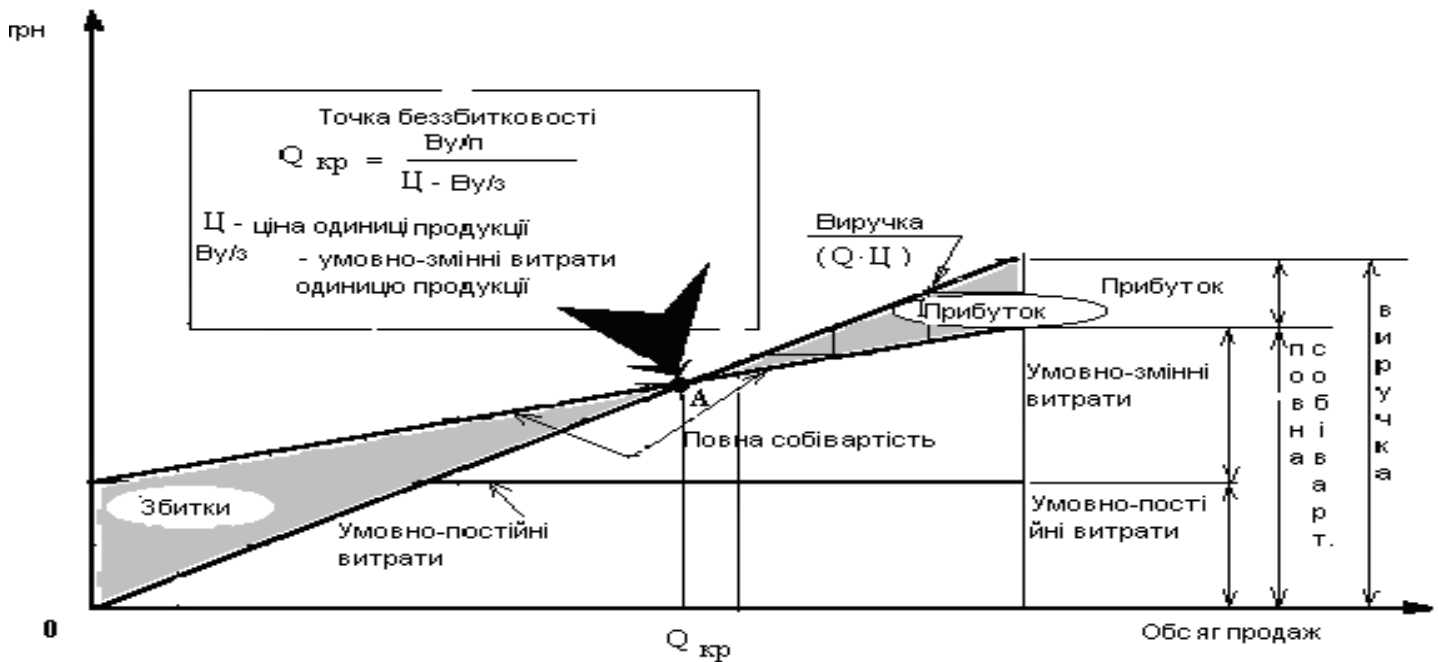
Максимальний прибуток пов'язаний з реалізацією цільової поведінки підприємства на ринку.

### **3. Економічні межі обсягу діяльності підприємства, метод визначення «точки беззбитковості», «точки ліквідації», зони збитковості та прибутковості**

Базовим критерієм успішності є стабільно функціонуюче підприємство. Забезпечують стабільність підприємства його обсяги діяльності, які мають певну мінімальну та максимальну межу. У світовій практиці для визначення цих меж використовують поняття точки «беззбитковості», «точки ліквідації» «зони збитковості та прибутковості».

Беззбитковості підприємство досягає при таких обсягах діяльності, коли при інших рівних умовах доходи від реалізації дорівнюють загальній сумі витрат обігу. Концепція беззбиткового господарювання може бути виражена у вигляді питання: скільки одиниць продукції необхідно продати з метою відшкодування понесених при цьому витрат. Відповідно, ціни на продукцію встановлюють таким чином, щоб відшкодувати всі умовно-змінні витрати та одержати надбавку, достатню для їх покриття та отримання прибутку. Кожна одиниця продукції, що буде продана після погашення всіх витрат, буде приносити прибуток.

При цьому величина приросту цього прибутку залежить від співвідношення умовно-постійних та умовно-змінних витрат в структурі повної вартості. Визначення точки беззбитковості ведення діяльності представлено на рисунку 4.



**Рис. 4. Графічна інтерпретація точки беззбитковості підприємства**

Отже, точка «беззбитковості» представляє собою такий обсяг діяльності підприємства, при досягненні самокупності діяльності. При цьому виручка не дає змоги підприємству отримати прибутки, але і збитки вона не понесе. Обсяг продажу, більший за точку беззбитковості, принесе фірмі прибутки, менший – збитки.

**Розрахунок точки «беззбитковості» (ТБЗ)** можна виразити такою формулою:

$$ТБЗ = C / (Z - V), \text{ шт.}; ТБЗ = C / (1 - (V / Z))$$

де C - постійні витрати; Z - ціна; V - змінні витрати.

Знаючи точку беззбитковості для виробництва конкретного виду продукції, можна обчислити граничну ціну для покриття всієї суми виробничих витрат за формулою:

$$Z = C / ТБЗ + V, \text{ грн за виріб}$$

Визначення точки беззбитковості має суттєве значення:

1. При обґрунтуванні доцільності створення підприємства та його діяльності на певному ринку «беззбитковості»;
2. В процесі функціонування – для визначення критичного зниження обсягу продукції, яке обумовлює отримання збитків від діяльності.

За точкою беззбитковості підприємство при умові зростання обсягів діяльності входить в зону прибутковості.

**Маржинальний прибуток (валовий)** – перевищення обсягу реалізації продукції (Д) над величиною змінних витрат (Вам.з) на виробництво товарів або надання послуг. Це сума грошових коштів, необхідних для покриття постійних витрат і формування прибутку. **Маржинальний прибуток дорівнює** постійним витратам і операційному прибутку, тобто прибутку від продажу продукції. Він є верхньою межею прибутку при зміні величини постійних витрат  $C_n$ , а саме: коли постійні витрати прямують до нуля —  $C_n \rightarrow 0$ , прибуток прямує до маржинального прибутку —  $\Pi \rightarrow \Pi_m$ .

$$\Pi_{\text{марж}} = Д - V_{\text{заг}} = Z \times \text{ТБЗ в шт} - V \times \text{ТБЗ в шт} = (Z - V) \times \text{ТБЗ в шт}.$$

**Питомий маржинальний прибуток (Пмарж.пит)** – перевищення ціни одиниці продукції над величиною змінних витрат на одиницю продукції

$$\Pi_{\text{марж.пит}} = Z - V$$

**Коефіцієнт маржинального прибутку** – частка маржинального прибутку від обсягу реалізації продукції, у %

$$\text{Коеф.марж.п.} = \Pi_{\text{марж.пит}} / Z = (Z - V) / Z = 1 - (V / Z)$$

Виходячи з цих формул точка «беззбитковості» (ТБЗ) розраховується:

$$\text{ТБЗ (в грн.)} = C / (\Pi_{\text{марж.пит}})$$

$$\text{ТБЗ (в шт.)} = C / \text{Коеф.марж.п.}$$

Ще один показник, який розраховується при аналізі беззбитковості – **показник безпеки**. Він дозволяє визначити, наскільки фірма може знизити обсяг продажу, не зазнавши при цьому збитків. Чим вищий цей показник, то безпечнішою вважається ситуація.

$$\text{Показник безпеки} = ((\text{Очікуваний обсяг продажу} - \text{ТБЗ (в грн.)}) / \text{очікуваний обсяг продажу}) \times 100$$

Тепер розглянемо, як визначити кількість одиниць продукції (Q), яку слід продати для отримання запланованого прибутку.

$$Q = (C + \Pi_{\text{цільовий}}) / (Z - V)$$

**Точка «ліквідації»** - це обсяг діяльності, при якому сума доходу дорівнює сумі постійних витрат

#### 4. Планування діяльності підприємства

##### Система планів та їх види

Планування представляє собою найбільш суттєву із всіх менеджерських функцій, оскільки пов'язано з цілями, альтернативним вибором, визначає перспективні та поточні дії. Планування знаходить відображення у всіх функціях менеджменту, але логічно передують їм, тобто менеджер організує, контролює, стимулює та керує відповідно до складеного плану.

**Планування** – є завчасним рішенням на питання: що, коли та як слід робити та хто має це робити?

Планування переслідує п'ять цілей:

- знизити негативний ефект невизначеності зовнішнього середовища;
- зосередити увагу на головних задачах;

- добитися економічного функціонування;
- сприяння інтеграції діяльності різних підрозділів в досягненні цілей підприємства;
- полегшити контроль.

Плани складають в розрахунку на майбутнє. Тому головне в плануванні – передбачення майбутнього, «планових пропозицій», тобто розрахунок того, що буде, якщо плани здійсняться.

Для того щоб планування було ефективним, воно має опиратися на всеохоплюючу та достовірну інформацію про стан зовнішнього середовища, оперативно «ловити» та передбачати зміни, що в ньому протікають.

### ***Принципи розроблення планів:***

- принцип системності, який ще називають принципом єдності, або холізму, вимагає розглядати об'єкт планування як систему, що складається зі структурних елементів з певними взаємозв'язками і єдиним напрямком розвитку;
- принцип участі (партисипативності) полягає в тому, що в процес планування залучаються працівники, які згодом реалізують плани;
- принцип оптимальності означає, що весь комплекс рішень, передбачених у плані, має бути найкращим з точки зору критерію, який відображає ступінь досягнення мети підприємства;
- принцип безперервності означає, що процес планування здійснюється постійно, а не циклічно;
- принцип гнучкості тісно пов'язаний з попереднім принципом і полягає в тому, щоб процес планування і самі плани могли оперативно реагувати на зовнішні впливи, за необхідності змінювати свою спрямованість.

### **Види планів.**

Відомі різні види планів. Згідно класифікаційної ознаки їх можна групувати наступним чином:

- *за рівнем управління*: корпоративні, окремого підприємства, підрозділу підприємства, проекту, задачі;
- *за часом*:

перспективні – це планування довго- і середньострокове.

Довгостроковий план відображає в основному стратегію розвитку фірми. Середньостроковий – більш деталізований стратегічний план на перші роки діяльності фірми;

поточні – це плани, що стосуються всіх рівнів управління підприємством і всіх його напрямків діяльності та розробляються на більш короткі періоди часу (день, тиждень, місяць, квартал, рік). Різновидом таких планів є оперативно-календарне планування, що узгоджує виробничий процес між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

- *за типом*: операційні, тактичні, стратегічні, нормативні (бюджетні);
- *за часовою орієнтацією в технології розробки*: реактивні, інактивні, преактивні, інтерактивні;

- за об'єктом (предметною областю): виробництво, реалізація, маркетинг, капітальне будівництво, матеріальне постачання й запаси, кадри, фінанси, організаційний, розвиток, бізнес-план;

по складу осіб, що приймають участь в плануванні: традиційне, що здійснюється професійними плановиками; партисипативне - що здійснюється із залученням до процесу планування всіх, кого воно непрямо стосується.

Результатом процесу планування є план, програма, проект. Програма визначає розвиток одного з важливих напрямків діяльності підприємства (наприклад, програма контролю якості, удосконалення технології). Проект відрізняється від програми більш високим рівнем розроблення (графік виконання, вартість, конкретні параметри).

Термін "**система планів**" вживається для позначення комплексу взаємопов'язаних під планів, проектів, програм. **План** – це документ, який фіксує рішення відносно цілей, стратегій, програм і розподілу ресурсів. Очевидно, що, чим складніше об'єкт планування, тим більше планів, складних і багатосторонніх, використовується в управлінні.

**Структура і склад оперативних планів підприємства включає наступне:**

- план виробництва і реалізації продукції на річну програму робіт;
- план матеріально-технічного забезпечення;
- план технічного й організаційного розвитку (встановлює завдання по впровадженню нової техніки, технології і нової продукції);
- план з праці та її оплаті (визначає структуру і розвиток персоналу, систему оплати, показники продуктивності праці);
- фінансовий план (встановлює важливі фінансові показники: потребу у власних обігових коштах та прискорення їх оборотності; взаємодію з бюджетом, завдання та отримання прибутку);
- план соціального розвитку колективу (розробка ціннісних орієнтацій, норм поведінки, системи колективного користування, поліпшення умов праці, відпочинку, побуту та підвищення їх впливу на продуктивність праці);
- план з охорони природи і природокористування (розробка системи контролю над середовищем, оздоровлення середовища).

*Внутрішньофірмове планування* складається в основному із стратегічного, оперативного, поточного планування. Слід зазначити, що довгостроковий план-прогноз стратегічного характеру розробляється на рівні підприємства загалом, а всі інші плани стосуються підрозділів і є взаємопов'язаними.

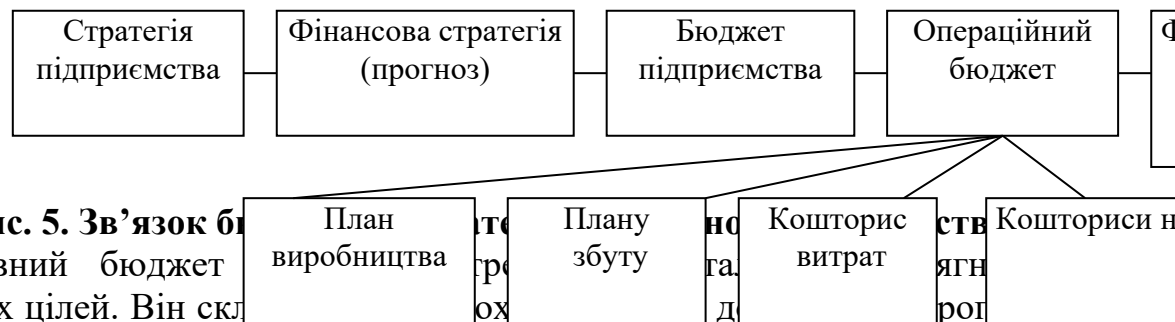
*Процес внутрішньо фірмового планування* включає розробку прогнозу розвитку підприємства, визначення загальних завдань на його базі із встановленням термінів їх виконання та оцінку ресурсного забезпечення; коригування плану (ув'язування окремих стадій програми, постачання ресурсів, виробництво та збут продукту); складання бюджету (розподіл ресурсів між підрозділами) та конкретизацію плану (вироблення конкретних настанов у поширенні прийняття рішень на нижчі ланки).

### **Бюджет підприємства**



План з викладенням очікуваних результатів в числовому вираженні називається бюджетом. Він є основою будь-якої фінансової моделі на підприємстві. Призначення бюджету полягає в порівнянні фактичних витрат з плановими показниками та здійсненні на цій основі контролю. В більш широкому значенні бюджет являється фінансовим планом, а також планом використання трудових і матеріальних ресурсів.

На підприємстві розробляється багато видів бюджетів, які можна об'єднати в: основний (загальний), операційний та фінансовий (рис.5).



**Рис. 5. Зв'язок бюджетів.** Основний бюджет складається з поставлених цілей. Він складається з плану прибутку і збитків; прогнозу рух грошових коштів; прогнозу балансу підприємства.

Основний бюджет розробляється на базі операційного та фінансового. Перший складається з прогнозу продаж, виробництва, запасів, витрат на матеріали, накладних витрат, прямих витрат на заробітну плату, комерційних витрат, управлінських витрат, прибутків і збитків. Фінансовий бюджет включає інвестиційний, касовий бюджет, балансовий звіт.

Фундаментом бюджетування являється правильна оцінка обсягу продаж, а отже, добре налагоджені маркетингові дослідження та, як результат, – план маркетингу.

### **Стратегічне планування.**

**Стратегія** – це генеральна, комплексна програма дій, що визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію і головні цілі, а також розподіл ресурсів для реалізації цілей.

#### ***Види стратегій:***

**1. Стратегія розвитку** відображає намір підприємства збільшувати обсяги продажу, прибутку, капітальних вкладень. Основними напрямками можливостей розвитку можуть бути:

- інтенсивний. До нього відносять стратегію глибшого проникнення на ринок (через інтенсифікацію маркетингових зусиль); стратегію розширення меж ринку (вихід на нові ринку з існуючим товаром); стратегію вдосконалення продукції (створення нових або вдосконалення існуючих продуктів для вже охоплених ринків).
- інтеграційний. До нього відносять стратегію вертикальної інтеграції (контроль або приєднання підприємств-постачальників сировини, матеріалів і напівфабрикатів, а також збутових фірм); стратегію горизонтальної інтеграції (контроль або поєднання підприємств – конкурентів);

- диверсифікація. До неї відносять стратегію горизонтальної диверсифікації (випуск нового продукту, що не пов'язаний з основним виробництвом, але орієнтується на смаки вже охопленої аудиторії); стратегія концентричної диверсифікації (випуск нового товару для залучення споживачів інших цільових аудиторій); стратегію конгломератної диверсифікації (орієнтація на нові галузі промисловості та на нові цільові ринки).

2. Стратегія сталості відбиває прагнення підприємства зберегти досягнуті обсяги виробництва. Вона застосовується в основному в умовах суттєвої нестабільності обсягів продажу та прибутку. В цьому випадку необхідно знижувати витрати виробництва, накопичувати прибуток за рахунок нових джерел, активізувати фінансову діяльність, фінансова економія та ін. Критерієм, що визначає характер стратегії є показники прибутку на обсяг продажу, на активи, на акції, швидкість оновлення;

3. Стратегія виживання застосовується як оборонна стратегія в умовах глибокої кризи діяльності підприємства. Критерієм визначення її характеру є критичний аналіз продуктів і ринків, фінансового стану, організаційної структури. В цьому випадку альтернативою є перебудова маркетингової діяльності, системи управління та фінансової системи.

**Стратегічне планування** – це процес систематизованого визначення довгострокових цілей і напрямків діяльності підприємства. *Складається воно з наступних етапів:*

1. Визначення місії;
2. Формування стратегічних цілей;
3. Аналіз зовнішнього середовища (стратегічна діагностика);
4. Аналіз внутрішнього потенціалу (оцінка стану усіх стратегічних господарських підрозділів);
5. Вибір генеральної стратегії підприємства.

### **Стратегічне бізнес-планування**

Одним із засобів стабільності підприємств є сучасна технологія управління – бізнес-план. Методи бізнес-планування використовують для вирішення великого кола проблем. Зазвичай вони пов'язані з довгостроковим плануванням: освоєнням нових сфер виробничої діяльності чи некомерційної діяльності; злиттям з іншими підприємствами чи їх придбанням, розробкою довгострокових програм розвитку.

Бізнес-планування краще характеризується терміном «аналіз управлінських рішень». Саме ця задача є головною для подібних досліджень.

**Бізнес-планування** це процес, який представляється не одиночними рішеннями проблеми, а сукупністю вибору. **Структуру любого бізнес-плану можна представити трьома великими блоками:**

1. Описання поточної ситуації (тут пряму відповідність привести складніше – це і «описання підприємства», «описання проекту», «дослідження ринку»);
2. Викладення стратегії здобуття прибутку із ситуації, що склалася (така інформація в плані зосереджена в розділах: «стратегія маркетингу», «описання ідеї», «план виробництва», «юридичні аспекти» та ін.);

3. Розробка підсумкових розрахунків (зазвичай, в плані ця частина представлена розділами «фінансово-економічні розрахунки», «аналіз ризиків»).

4. Таке розуміння суті змісту бізнес-плану дозволяє грамотно подати інформацію та правильно її оформити.

Бізнес-план використовується в двох напрямках: для зовнішніх користувачів та внутрішнього використання.

Найбільш типовими зовнішніми «споживачами» бізнес-плану являються особи, які зацікавлені в отриманні адекватної та, по можливості, максимально повної інформації про підприємство.

Найбільш характерними представниками даної групи є:

- Потенційний інвестор. Його мета в полягає в розгляданні можливості та доцільності інвестування коштів в проект, що пропонується підприємством, чи придбання частки підприємства. Інвесторів в більшій мірі цікавить рентабельність вкладень та рівень ризику. У випадку купівлі бізнесу чи крупних інвестицій немаловажне значення надаються питання контролю. Горизонтом розрахунку бізнес-плану в цьому випадку є життєвий цикл проекту.

- Стратегічний партнер зацікавлений в підвищенні ефективності спільної діяльності – використанні ефекту синергізму. Партнерів у бізнес-плані цікавить рентабельність вкладень та рівень ризику. Причому в аналізі слід врахувати стратегічні цілі обох сторін. Горизонтом розрахунку бізнес-плану в цьому випадку є також життєвий цикл проекту або прогностичний період співробітництва.

- Кредитор прагне отримати фіксований дохід з мінімальним ризиком. В бізнес-плані його цікавлять графіки фінансування та повернення коштів, передбачуване забезпечення кредиту, «облагородженість» позичальника, фінансові схеми, які забезпечують його повний контроль. Горизонтом розрахунку бізнес-плану в цьому випадку є період кредиту та ще 1-2 місяці.

- Замовник (отримання крупного контракту) шукає підтвердження про оптимальне співвідношення ціна/якість за потенційно можливим контрактом. В бізнес-плані його цікавить якість товару (послуги), строки виконання, сервісне обслуговування, ціни, умови оплати та доставки. Горизонтом розрахунку бізнес-плану в цьому випадку є період контракту, експлуатаційний (гарантійний) строк.

**Для внутрішнього використання бізнес-план складається з метою:**

- планування («що необхідно дати сьогодні, щоб підготуватися до невизначеного майбутнього»);
- підтримки прийняття рішень (виявлення критеріїв оцінки та ранжування рішень відповідно до них, вибір найкращого рішення);
- контроль (основа управління відхиленнями – відстеження виконання прийнятого плану та його корегування у випадку розходження з дійсністю);
- реінжиніринг (розуміється творчий кардинальний перегляд будь-яких процесів, аж до функціонування підприємства в цілому).

**Зміст виробничої системи та виробничої стратегії**

**Виробнича система** – система, що використовує операційні ресурси підприємства для перетворення фактора виробництва, що вводиться в обрану нею продукцію. Вхід системи може бути представлений сировиною, замовником, готовою продукцією, клієнтом (рис. 6).



*Виробнича стратегія визначає спосіб і рівень використання виробничої потужності, що сприяє реалізації корпоративної стратегії.*

**Виробнича стратегія містить 5 елементів:**

персонал – трудові ресурси заняті у виробництві;

заводи – фабрики, виробничі і сервісні підрозділи, для виготовлення продукції;

матеріали - проходять перетворення у виробничій системі;

процеси – охоплюють усі етапи виробництва система планування й управління-процедура й інформація, що використовується у виробничій системі;

виробничий процес – склад із сукупності робочих операцій (організаційно нерозподілені повторювальні однорідні елементи), які поділяються на робочі прийоми, що складаються з робочих рухів.

Виробниче перетворення має наступний характер: фізичне перетворення; зміна місця розташування. Як результат транспортування; обмін, як результат роздрібної операції; складське збереження; фізіологічне перетворення.

**Структура виробництва** є розгалуженою. В залежності від призначення виробничої продукції виділяють:

- виробництво засобів виробництва
- виробництво предметів споживання.

**В цілому тип виробництва** це комплексна характеристика особливостей виробництва, обумовлена його спеціалізацією обсягом, номенклатурою, формою руху виробів за робочими місцями.

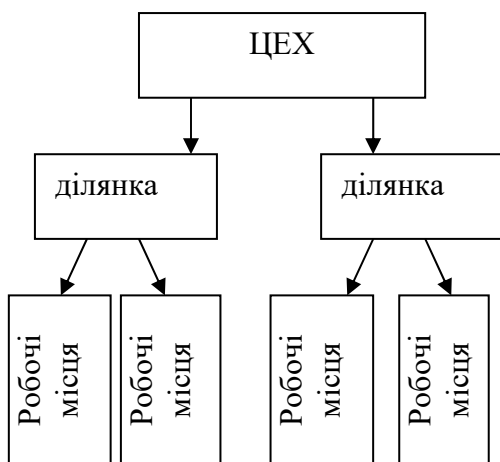
**Розрізняють такі типи виробництва:**

- *проектне (одиничне)* – неповторний характер, широкої номенклатури в одиничних кількостях, які повторюються через проміжки часу (авторемонт, охоронаооздоровчі, публікація підручників);
- *індивідуальне* – створення унікальних зразків, що володіють вираженою специфікою чи в процесі освоєння нової продукції (лікарні, освіта);
- *серійне* – випуск продукції окремими серіями (партіями);
- *дрібносерійне* – виробництво малими партіями різного асортименту і застосування де є великий обсяг елементів у супутніх виробках (консервний завод: 1партія-різана морква, 2- зелений горошок, 3-буряк. Всі вони проходять однаковий процес промивання, сортування, нарізки);
- *велико серійне виробництво* – великими партіями на періодичній основі, або за замовленням ( ресторан. пошта, обладнання);
- *безупинне* – виробництво однорідна продуктивна технологія яких передбачає безупинний потік ресурсів ( радіостанції, нафта, хімікати, охорона кордонів);
- *масове* – виробництво однотипної продукції у великих обсягах (авто, тракторні заводи, виробництво будматеріалів).

Підприємство являє собою комплекс взаємопов'язаних між собою цехів і господарств.

**Структура підприємства містить наступні елементи:**

- 1). *Цехи основного. виробництва:* заготівельні, обробні, складальні.
- 2). *Допоміжні* – забезпечення основного виробництва інструментом, здійснення ремонту.
- 3). *Обслуговуючі господарства* – для забезпечення потреб інших цехів (складські, транспортні, енергетичні)



**Рис. 7.Структура цеху**

Структурною одиницею є **цех** – відособлена структурна одиниця, що володіє адміністративною самостійністю, організована на основі технологічної та предмет спеціалізації виготовлення.

**Ділянка** – виготовлення певних деталей, вузлів, відособлена частина технологічного процесу.

**Робоче місце** – первинна ланка виробничої ділянки, закріплення за робітником, обладнана відповідними устаткуванням.

Виробнича структура відображає характер поділу праці між окремими цехами і визначає форми і методи внутрішньої кооперації.

**Розрізняють такі типи виробничої структури:**

- 1) *технологічна* – кожен цех характеризується на виконанні конкретної частини виробничого процесу (складальний цех, механічний ливарний)
- 2) *предметна* – спеціалізується виготовленні певного виробу.

3) *змінна* – поєднання технологічного та предметного типу. Машинобудівний завод: заготівельні цехи організовані за технологічним принципом, а механоскладальний - за предметним.

***На формування виробничої структури впливають ряд факторів:***

- 1) фактори змішаного середовища-економічні, правові, НТП, екологічні.
- 2) фактори внутрішнього середовища-мета і стратегія розвитку підприємства, ресурсні можливості, технологія, потужність, чисельність персоналу.
- 3) форми спеціалізації: а).технологічна, б).предметна.
- 4) потужність, масштаб і орієнтація виробництва (на технологію чи на продукт).
- 5) розвиток техніки і технологія.
- 6) організаційне середовище – характеризує потенційні можливості розвитку виробничої структури ;
- 7) місце розташування (мінімум витрат за рахунок дешевих ресурсів і близькості до ринку споживання

**Основний зміст виробничого процесу можна виразити через наступні поняття:**

Виробничий цикл виготовлення це календарний період часу, протягом якого предмет праці проходить усі стадії виробничого процесу.

Скорочення циклу дає можливість виробничому підрозділу виконати завдання з меншим скороченням незавершеного виробництва, що прискорить оборотність.

*Виробничий цикл складається з двох частин: робочий період, протягом якого предмет використовується та час на технологічні та нетехнологічні операції.*

Знання всіх елементів конкретних шляхів та процесу, компонентів виробничої системи й процедур управління сприяє виявленню резервів у виробничому процесі та вміле їх за діяння.

Одним з варіантів виробничої стратегія є продуктова. Розглянемо її на прикладі.

**ВИСНОВКИ ПО ТЕМІ:**

Основною загрозою, яка може ускладнити розвиток бізнесу успішних компаній - відсутність стратегічних орієнтирів. Наслідком нормалізації ситуації всередині успішного підприємства і стабілізації зовнішнього середовища стало розуміння того, що потрібно змінюватися, щоб успішно далі розвиватися для досягнення кінцевої мети. Першим кроком у зниженні невизначеності усвідомлення суті конкретного підприємства є – визначення місії.

В сучасних умовах господарювання основу місії підприємства має складати: філософія (базові погляди, цінність, мотивація), внутрішня концепція (сильні сторони, ступінь конкурентоспроможності, фактори виживання), зовнішній образ та імідж (відповідальність перед партнерами,

споживачами, суспільством в цілому). Ціль, виражає внутрішні потреби системи, що має внутрішній блок управління, а функція відбиває призначення системи, її роль у середовищі і є об'єктивно обумовленим середовищем. Отже, цілі та функція не є тотожними і не можуть підпорядковуватися один одному, але можуть заважати одна одній.

Під цілями розуміють якісні та кількісні характеристики функціонування підприємства, на досягнення яких, воно орієнтує свою діяльність. Визначення цілей покликане надати основу та стимул для подальшої діяльності. Правильно сформовані та ефективно систематизовані цілі підприємства є основою для розробки стратегії та тактики його господарської діяльності.

Стратегія –це генеральна, комплексна програма дій, що визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію і головні цілі, а також розподіл ресурсів для реалізації цілей.

Під метою підприємця (або власника) розуміється сукупність його намірів і інтересів як фізичної особи, спроектована на підприємницьку діяльність. Мета підприємства – це умовне аналітичне поняття, призначене для опису чинників поведінки підприємства в господарському і адміністративному середовищах.

Першочерговими цілями підприємства являються збільшення вартості бізнесу, довгострокової стійкості, росту та диверсифікації. Інші цілі будуть визначатися відношенням підприємства до різних пов'язаних груп, що неоднаково зацікавлені в діяльності підприємства, та політикою керівництва щодо задоволення їх інтересів.

Під здатністю до підприємництва розуміється уміння організовувати та забезпечувати успішне функціонування підприємства на умовах раціонального використання капіталу, природних ресурсів, праці в процесі виробництва необхідних суспільству товарів, робіт, послуг.

Прибуток, як економічний показник, дозволяє поєднувати економічні інтереси держави, підприємства, як господарюючого суб'єкта, робітників і власника підприємства. Прибуток є якісним показником, бо в його розмірі відображається зміна обсягу товарообороту, доходів підприємства, рівня використання ресурсів, величини витрат обертання. Таким чином, прибуток синтезує в собі всі сторони діяльності підприємства, характеризує ефективність його господарської діяльності в цілому

Під мінімальним розуміється прибуток, розмір якого після сплати податків задовольняє уявлення власників підприємства про мінімальний рівень рентабельності на вкладений капітал. Кількісно мінімальний рівень рентабельності відповідає рівню середньої відсоткової ставки банки по депозитам, що склалася на теперішній період часу.

Нормальний прибуток, прибуток котрий відповідає нормі прибутку на капітал, що в середньому склалася на ринку. Необхідна сума прибутку, прибуток який відповідає потребам підприємства в коштах на виробничий та соціальний розвиток, що утворюється за рахунок прибутку після сплати податків.

Забезпечують стабільність підприємства його обсяги діяльності, які мають певну мінімальну та максимальну межу. точка «беззбитковості» представляє собою такий обсяг діяльності підприємства, при досягненні самоокупності діяльності. При цьому виручка не дає змоги підприємству отримати прибутки, але і збитки вона не понесе показник безпеки. Він дозволяє визначити, наскільки фірма може знизити обсяг продажу, не зазнавши при цьому збитків. Чим вищий цей показник, то безпечнішою вважається ситуація.

Точка «ліквідації» - це обсяг діяльності, при якому сума доходу дорівнює сумі постійних витрат

Ріст конкуренції, прагнення до стабільності та пониженню ризику змушують керівників підприємств усвідомити важливість цілеспрямованого розвитку, виділення на його розробку коштів та часу. Результатом процесу планування є план, програма, проект. Програма визначає розвиток одного з важливих напрямків діяльності підприємства (наприклад, програма контролю якості, удосконалення технології). Проект відрізняється від програми більш високим рівнем розроблення (графік виконання, вартість, конкретні параметри).

*Процес внутрішньо фірмового планування* включає розробку прогнозу розвитку підприємства, визначення загальних завдань на його базі із встановленням термінів їх виконання та оцінку ресурсного забезпечення; коригування плану (ув'язування окремих стадій програми, постачання ресурсів, виробництво та збут продукту); складання бюджету (розподіл ресурсів між підрозділами) та конкретизацію плану (вироблення конкретних настанов у поширенні прийняття рішень на нижчі ланки).

Стратегічне планування – це процес систематизованого визначення довгострокових цілей і напрямків діяльності підприємства. *Виробнича стратегія визначає* спосіб і рівень використання виробничої потужності, що сприяє реалізації корпоративної стратегії.

Знання всіх елементів конкретних шляхів та процесу, компонентів виробничої системи й процедур управління сприяє виявленню резервів у виробничому процесі та вміле їх задіяння.

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ***

1. У чому полягає головна мета діяльності підприємства?
2. Які ознаки покладені в основу класифікації цілей функціонування підприємства
3. Чи залежить мета діяльності підприємства від стадії життєвого циклу підприємства
4. Який зв'язок між цілями підприємства та його функцією (місією)
5. Що являє собою «дерево цілей»
6. Суть прибутку. При яких умовах підприємство може отримувати прибуток?
7. Обґрунтуйте необхідність планування господарсько-фінансової діяльності



8. Розкрийте суть планування діяльності як функції управління підприємством
9. Що є основою планування?
10. Назвіть основні принципи планування діяльності підприємства.
11. Охарактеризуйте елементи внутрішньо фірмового планування.
12. Наведіть основні етапи та принципи планування.
13. Суть бюджету та його значення в плануванні.
14. Розкрийте зміст стратегічного планування діяльності підприємства.
15. Дайте визначення поняття «стратегія підприємства».
16. Які види головних стратегій діяльності підприємства, кожний з яких обґрунтовується виходячи зі специфіки підприємства ви знаєте?
17. Розкрийте напрямки можливостей розвитку?
18. В чому полягає сутність і зміст бізнес-планування?
19. Розкрийте суть виробничої системи та змодельуйте її в структурі підприємства.
20. Які фактори впливають на формування виробничої структури та які її типи вам відомі?
21. В чому суть структури та її основних елементів?
22. Виробництво та його типи.
23. Розкрийте суть виробничого процесу.
24. Виробнича стратегія та її основні елементи

## **Тема: Зовнішнє середовище господарювання підприємства**

**навчальна мета:** опанування сутності середовища функціонування підприємства, структури та методів його аналізу

**виховна мета:** розвивати культуру наукового пізнання світу; виробляти вміння логічно мислити, досліджувати економічні явища; виховувати любов до професії

### **План:**

1. Середовище функціонування підприємства, його структура.
2. Макросередовище господарювання підприємств.
3. Мікросередовище підприємства, його елементи.
4. Аналіз зовнішнього середовища підприємства.

### **1. Сутність середовища функціонування підприємства, його структура.**

**Середовище функціонування підприємства** є сукупністю певних чинників і обставин, які знаходяться як усередині, так і поза ним, і впливають на прийняття рішень.

Підприємство може ефективно функціонувати в тому випадку, коли умови середовища є сприятливими для цього, тобто взаємодія таких його елементів, як мета, цілі, завдання, структура, технології, персонал, а також оточення, до якого воно пристосовується, призводять до позитивного економічного та інших ефектів (соціального, екологічного).

Виділяють кілька підходів до розуміння сутності і структури середовища функціонування підприємства:

**Ієрархічна модель середовища** розглядає підприємство в системі ієрархічно розташованих елементів: підприємство - сегмент ринку - галузь - національна економіка - світове господарство.

Існують різновиди цієї моделі, розроблені різними авторами:

1) *модель ієрархічної структури середовища*, яка виділяє три рівні середовища: внутрішнє, середовище завдань, загальне середовище (У.Ділл, А.Томпсон);

2) *модель ієрархічної структури середовища*, розвинута як всередині підприємства, так і ззовні (виділення верхнього і низового рівнів всередині підприємства, а також побудова ієрархії корпоративних стратегій) (Л.Буржуа);

3) *екологічна модель середовища* (виділення головного елемента, який впливає на розвиток підприємства, - обмежені ресурси, за які найбільше конкурують між собою підприємства галузі) (Г. Олдріч);

4) *модель галузевої конкуренції* (розгорнута характеристика елементів безпосереднього оточення підприємства) (М.Портер).

**Неієрархічна модель середовища** (Дж. Гелбрейт) передбачає розгляд елементів середовища, які знаходяться поза підприємством, пов'язані між

собою, але не підпорядковані один одному. При цьому виділяють елементи, які впливають на визначення цілей підприємства, розподіл його ресурсів, означення місця на ринку.

Найпростіше структуру середовища підприємства можна представити сукупністю **трьох елементів**:

- внутрішнє середовище
- мікросередовище
- макросередовище

Сукупність макро- і мікросередовища підприємства **є зовнішнім середовищем його функціонування**.

*Макросередовищем* підприємства називають загальним середовищем, яке впливає на діяльність будь-яких підприємств та організацій в державі.

*Мікросередовище* - це безпосереднє оточення підприємства, його ще називають операційним середовищем, саме з його елементами безпосередньо взаємодіє підприємство.

**Внутрішнє середовище** - це частина середовища підприємства, яка заходиться всередині нього і також має складну структуру.

Зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства тісно взаємопов'язані: з одного боку, підприємство формує своє внутрішнє середовище під впливом та на основі врахування чинників зовнішнього середовища, з іншого - підприємство адаптується до зовнішнього середовища за допомогою чинників внутрішнього середовища.

## 2. Макросередовище господарювання підприємств.

Зовнішнє середовище підприємства як сукупність його макро- та мікросередовища містить такі елементи, які опосередковано або безпосередньо впливають на його функціонування та місце на ринку.

**Макросередовище підприємства** є середовищем непрямого впливу, яке складається з елементів, не пов'язаних з підприємством безпосередньо, але які мають вплив на формування загальної атмосфери бізнесу.

Макросередовище іноді називають «екологією фірми», воно не є середовищем безпосередніх контактів підприємства.

Макросередовище постійно впливає на підприємства, створюючи для них нові можливості або нові загрози. Підприємство має добре орієнтуватись у значній кількості чинників (компонентів) макросередовища, стежити за його змінами та реагувати на них. При виникненні загрози зі сторони окремих чинників макросередовища підприємству слід вжити кардинальних заходів щодо пом'якшення їх негативного впливу.

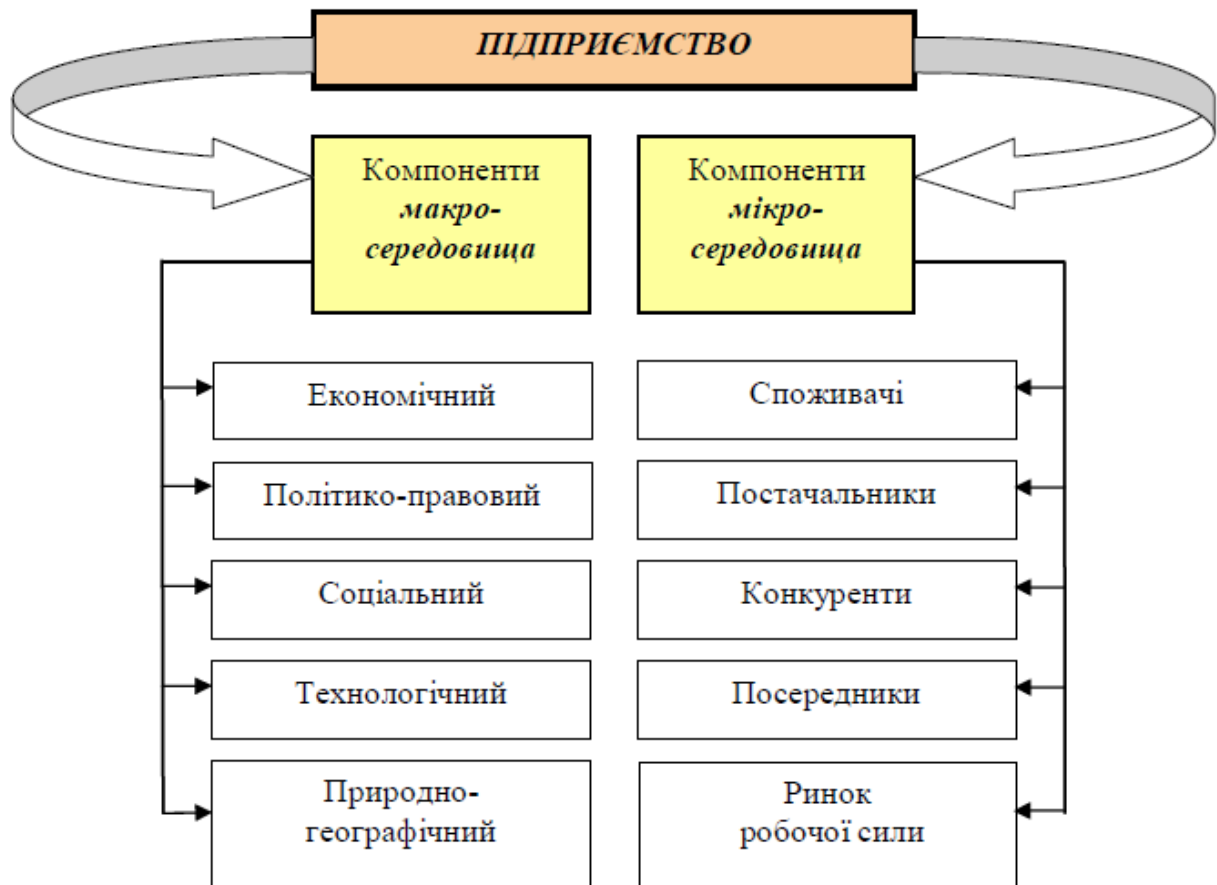
**1. Економічний компонент макросередовища** дозволяє зрозуміти, як формуються і розподіляються ресурси. Ці питання є життєво важливими для підприємства, оскільки доступ до ресурсів впливає на його стан.

Вивчення економічного середовища передбачає аналіз таких показників: величини ВВП, темпів інфляції, рівня безробіття, процентної банківської ставки, продуктивності праці, норм оподаткування, платіжного

балансу тощо.

Також важливо дослідити загальний рівень економічного розвитку, природні ресурси, клімат, рівень розвитку конкуренції, структуру населення, рівень кваліфікації робочої сили та рівень заробітної плати.

Аналіз економічного компонента повинен бути спрямований не на окремі його складові, а на комплексну його оцінку.



**Рис. 1. Компоненти макро- та мікро середовища**

**2. Політико-правовий компонент.** Політичне середовище включає всі дії влади, які впливають на бізнес і можуть реалізовуватись через офіційне законодавство, засоби конкурентної політики та регулювання.

Політико-правовий компонент як складова макрооточення підприємства повинна вивчатись для того, щоб мати уяву про наміри органів державної влади щодо розвитку суспільства і про засоби, за допомогою яких держава має ці наміри реалізувати.

Вивчення політичного компонента повинно спрямовуватись на *базові характеристики політичної системи* (ідеологію уряду, умови стабільності та дієздатність уряду, відношення уряду до різних галузей економіки та різних регіонів, рівень суспільного незадоволення, силу опозиційних політичних структур), на *програми*, які пропонують реалізовувати різні партійні структури, на *зміни* в економіці, які можуть настати в результаті впровадження нових законів і норм.

Правова складова макросередовища передбачає вивчення законів та інших нормативних актів, дає можливість підприємству визначити для себе юридичні рамки діяльності та методи відстоювання своїх інтересів.

Важливо звертати увагу на такі аспекти правового середовища, як дієвість правової системи, динамізм правового середовища, ступінь правової захищеності підприємств, громадян, механізм застосування санкцій у разі порушення підприємствами правових норм.

Прийняття законів та інших нормативно-правових актів може впливати не лише на один, а й на кілька компонентів макросередовища підприємства, *наприклад*, законодавчо закріплена зміна розміру мінімальної заробітної плати збільшує витрати підприємств та є складовою економічного компонента макросередовища.

**3. Соціальний компонент макросередовища** часто називають соціально-культурними чинниками впливу на бізнес. Вивчення соціального компонента спрямоване на те, щоб уявити вплив на бізнес таких соціальних явищ і процесів: якість життя, відношення людей до праці, звичаї, традиції та віри, які існують в суспільстві, суспільні цінності, демографічна структура суспільства, ріст чисельності населення, рівень освіченості, мобільність людей.

Особливість цього компонента в тому, що він впливає як на інші компоненти макросередовища, так і на внутрішній стан підприємства. Крім того, соціальні процеси змінюються досить повільно і це також потрібно враховувати підприємствам.

**4. Технологічний компонент макросередовища** дозволяє побачити ті можливості, які існують для виробництва нової, вдосконалення наявної продукції, для модернізації технології виробництва і збуту, розвитку науки і техніки.

Підприємства, які не в змозі передбачити змін, пов'язаних з науково-технічним прогресом, й іти в ногу з ним, незабаром відстануть від потреб ринку зі своєю безнадійно застарілою продукцією. Знаходитись на належному рівні науково-технічного прогресу сьогодні для багатьох підприємств стає набагато складніше, адже час життя нових технологій значно скоротився.

Багатьом підприємствам важко побачити нові перспективи, оскільки їх технічний потенціал є досить обмеженим. Підприємства повинні постійно стежити за науково-технічним середовищем, щоб не прогавити новий продукт, технології, матеріали і пов'язані з ними можливості. Запізнившись з модернізацією, підприємство може втратити значну долю ринку.

Для підприємств певним вирішенням цієї проблеми є придбання на ринку розробок і технологій, здійснених у високотехнологічних галузях.

Оцінити цей компонент середовища можна за витратами на науково-дослідні розробки, ступенем захисту інтелектуальної власності в державі, державною політикою в галузі науково-технічного прогресу та інновацій та ін.

**5. Природно-географічний компонент макросередовища**

підприємства включає природні властивості регіону (клімат, рельєф, наявність природних водойм, рік тощо), забезпеченість енергією, корисними копалинами та іншими природними ресурсами, якість ґрунтів, повітря, води та ін. Особливу складову цього компонента становлять екологічні чинники, основними з яких є: обсяги викидів у середовище шкідливих та отруйних речовин, рівень електромагнітного, радіаційного, теплового впливу на середовище, надійність та соціально-екологічна безпека виробничих систем, великих техногенних утворень (гідротехнічних споруд, газо-, нафтопроводів, тунелів тощо), кількість та якість продукції, яка виробляється, її безпечність та утилізаційна придатність, стан природного середовища, в якому знаходиться підприємство та ін.

Компоненти макросередовища підприємства цим переліком не обмежуються; дехто окремо виділяє міжнародні, ринкові, політичні та інші чинники.

Розглянуті компоненти макросередовища відносно того чи іншого підприємства відіграють неоднакову роль і можуть залежно від обставин впливати на його діяльність позитивно, негативно або залишитися нейтральними. Склад компонентів, їх варіації, пріоритети і значимість залежать від цілей підприємства, видів його діяльності, організаційної та виробничої структури, складності виробничо-господарських і комерційних зв'язків, а також від конкретних ситуацій, у яких може опинитися підприємство.

*На встановлення кола найбільш значимих для підприємства чинників зовнішнього середовища впливають його розміри.*

З одного боку, великі підприємства мають можливість більше контролювати зовнішнє середовище, ніж невеликі. Вони можуть в певній мірі «нейтралізувати» вплив зовнішнього середовища на їх діяльність. Тому деякі елементи зовнішнього середовища для великого підприємства є менш значними, *наприклад*, стабільні, добре налагоджені контакти з постачальниками дають переваги перед конкурентами, фінансові переваги є важливими для освоєння нових технологій тощо.

З іншого боку, великі підприємства менш рухливі та гнучкі порівняно з малими і тому повинні добре орієнтуватись у зовнішньому середовищі для завчасної підготовки до майбутніх змін. Також великі підприємства несуть більшу відповідальність перед суспільством в цілому, населенням певних регіонів (*наприклад*, містоутворюючі підприємства), споживачами і т.д.

### 3. Мікросередовище підприємства, його елементи

Елементами зовнішнього середовища підприємства, які взаємодіють з ним на відстані «витягнутої руки» є його **мікросередовище**.

**Мікросередовище** - це середовище прямого впливу на підприємство, учасники ринку, які безпосередньо контактують з підприємством:

**1. Споживачі.** Підприємство може визначити перелік споживачів, які є покупцями його продукції, а також виявити, яка саме продукція найкраще

сприймається споживачами, на який обсяг продажу можна розраховувати, на скільки можна розширити коло споживачів, які перспективи має продукція підприємства та ін.

Перелік (його ще називають «профіль») споживачів може бути складений за такими характеристиками: географічне розташування, демографічні характеристики (вік, освіта, сфера діяльності та ін.), соціально-психологічні характеристики (стиль поведінки, смаки, звичаї), відношення споживача до продукту.

*Сила впливу покупців на підприємство залежить від обсягу закупівель покупцем, рівня його поінформованості, наявності товарів-замінників, суб'єктивних уподобань і прихильності покупця до товару.*

**2. Постачальники.** В поле зору потрапляють ті суб'єкти, які постачають підприємству сировинно-матеріальні, енергетичні, інформаційні та фінансові ресурси. Від цих ресурсів залежить ефективність роботи підприємства, собівартість та якість продукції.

При вивченні постачальників слід звернути увагу на такі характеристики їх діяльності: вартість товарів, які постачаються, гарантія його якості, часовий графік постачання товарів, пунктуальність та обов'язковість виконання умов поставки товарів.

**3. Конкуренти** - це ті підприємства, з якими підприємство бореться за покупця і ресурси. Вивчення конкурентів спрямоване на те, щоб виявити слабкі і сильні сторони конкурентної боротьби. Конкурентне середовище формується не лише внутрішньогалузевими конкурентами, а й тими, які можуть ввійти на ринок або виготовляти товари - замінники.

Деякі підприємства не приділяють належної уваги конкурентам і тому часто програють їм. Для запобігання входженню на ринок конкурентів, повинні створюватись відповідні входні бар'єри (*наприклад*, спеціалізація, нижчі витрати, ефект від масштабу, контроль каналів розподілу тощо).

**4. Посередники** - це підприємства і фірми, які «допомагають» підприємству-виробнику просувати свою продукцію на ринку. Вони можуть займатись дослідженням ринку (маркетингові фірми), фізичним переміщенням товарів від виробника до споживачів (логістичні фірми), збутом продукції гуртовим або роздрібним покупцям (торгівельні посередники), організовують маркетингові комунікації підприємства (рекламні агентства).

**5. Ринок робочої сили.** Досліджується для того, щоб виявити потенційні можливості для забезпечення підприємства кадрами. Слід вивчити ринок на предмет наявності на ньому робочої сили необхідної спеціалізації та кваліфікації, рівня освіти, віку, статі; вартості робочої сили; політики профспілок, що мають вплив на даний ринок.

Крім зазначених суб'єктів безпосереднього оточення підприємства, до його мікросередовища також належать **фінансово-кредитні установи** (забезпечують підприємству покриття тимчасової потреби у грошових коштах шляхом кредитування), **державні органи** (здійснюють контроль за дотриманням законодавства, забезпечують контроль та координування

діяльності державних підприємств, взаємовідносини з місцевою адміністрацією), **громадськість** (організації, люди, які впливають на досягнення підприємством поставлених цілей: ЗМІ, фонди та громадські організації, широка громадськість).

Однією з найпотужніших зовнішніх сил з безпосереднього оточення підприємства є конкуренти, які функціонують в даній галузі.

#### 4. Аналіз зовнішнього середовища підприємства

Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється. Тому необхідно знати, як слід поводити себе підприємству в перспективі, щоб підтримати свою життєздатність або й розвиватися. Крім того, у зовнішньому середовищі постійно відбуваються певні процеси. Одні з них відкривають для підприємства нові можливості (*наприклад*, банкрутство конкурента, здешевлення сировини), а інші - несуть із собою певні загрози (*наприклад*, зміна курсу гривні, чергові вибори, прийняття непопулярних законодавчих рішень).

Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємств сьогодні посилюється його *складністю* та *мінливістю*. Складність зовнішнього середовища пов'язана із взаємодією та взаємовпливом різних його компонентів та нестача знань про окремі з них. Мінливість зовнішнього середовища характеризується швидкістю змін, які відбуваються у ньому.

Все це призводить до того, що при аналізі зовнішнього середовища підприємства в основному використовуються **методи експертних оцінок** та прогнозів.

Найбільш розповсюдженими методами аналізу зовнішнього середовища підприємства є: *PEST-аналіз*, *аналіз галузі*, *SWOT-аналіз* (також використовується для аналізу внутрішнього середовища підприємства).

<i>Методи аналізу середовища підприємства</i>	<i>Об'єкт аналізу</i>		
	<i>Макросередовище</i>	<i>Мікросередовище</i>	<i>Внутрішнє середовище</i>
<i>PEST - аналіз</i>			
<i>Аналіз галузі</i>			
<i>SWOT- аналіз</i>			

**Рис. 2. Відмінності методів аналізу зовнішнього середовища за глибиною характеристики об'єкта аналізу**

Найбільшого розповсюдження на сьогоднішній день отримали аналіз галузі та SWOT- аналіз як найбільш комплексні.

**PEST - аналіз** здійснюється з метою попередньої оцінки зовнішнього середовища підприємства, яке лише створюється або в якому відбувається зміна складу власників.

Метод передбачає виокремлення чотирьох ключових компонентів



зовнішнього середовища, аналіз яких отримав назву PEST - аналіз ( від англ. *political-logal* - політико-правові, *economic* - економічні, *sociocultural* - соціокультурні, *technological forces* - технологічні чинники).

Результати аналізу зовнішнього середовища дають змогу керівникам підприємства організувати його роботу більш ефективно за рахунок розуміння того, на які аспекти діяльності підприємства потрібно звернути найбільшу увагу.

Інколи на практиці застосовуються різновиди PEST- аналізу, *наприклад*, SLEPT-аналіз (додається правовий фактор) або STEEPLE-аналіз (виокремлюють певні «прошарки» об'єкта аналізу: соціально-демографічний, технологічний, економічний, природні фактори, політичний, правовий та етнічний фактори).

**Аналізу галузі** та конкуренції в ній охоплює аналіз зовнішнього і частково внутрішнього середовища за такими напрямками:

1. *Характеристика галузі*: зазначається її специфіка, що є важливим для нових підприємств - «учасників» галузі. При цьому аналізуються:

- *ємність, прибутковість і динаміка розвитку галузі* - є ключовими характеристиками, на які реагують потенційні учасник; невеликі ринки не приваблюють великих підприємств - конкурентів, а висока прибутковість сприяє появі на ринку нових підприємств;

- *специфіка товарів, можливості оновлення технологій виробництва* - специфіка товарів полягає у стандартизації та швидкості оновлення асортименту; чим швидше оновлюється товар, тим більшим є ризик того, що конкуренти можуть вирватися вперед; швидка зміна технологій спричиняє виникнення ризику втрати конкурентної позиції за рахунок старіння техніко-технологічної бази підприємства;

- *можливість появи нових учасників ринку*, яка залежить від вхідних бар'єрів вступу до галузі; високі вхідні бар'єри захищають позиції тих підприємств, що вже діють на ринку.

2. *Конкурентні сили, ступінь їх впливу* - аналіз конкурентного оточення виконується за методикою «п'яти конкурентних сил» М.Портера.

3. *Ключові фактори успіху* в конкурентній боротьбі, які поділяються на:

- *науково-технологічні*: швидкість створення нових продуктів та впровадження їх у виробництво; володіння ноу-хау, патентами, авторськими правами; ступінь володіння наявними технологіями та ін.;

- *виробничі*: низька собівартість продукції, висока якість продукції;

- *маркетингові*: широка презентація у точках роздрібної торгівлі, наявність власних точок роздрібної торгівлі, низькі витрати на збут, гарантійне обслуговування, швидка доставка, різні форми реалізації продукції та ін.;

- *інші*: вигідне місце розташування підприємства, що призводить до зниження витрат на транспортування, доступ до кваліфікованого персоналу, рівень інформаційних систем, досвід в галузі менеджменту, стабільний імідж підприємства та ін.

4. *Чинники зміни структури конкурентних сил галузі.* З часом умови існування галузі та рівень конкуренції в ній змінюються. Цьому сприяють певні рушійні сили, об'єднані у такі групи:

- зміни в тенденціях розвитку галузі;
- глобалізація галузі;
- зміни в складі споживачів та в способах використання продукції;
- зміна суспільних цінностей, способу життя;
- виникнення нових продуктів, технологічні зміни;
- розповсюдження ноу-хау;
- вихід на ринок великих підприємств.

**SWOT - аналіз** (з англ. *strength* - сила, *weakness* - слабкість, *opportunities* - можливості, *threats* - загрози) базується на одночасному дослідженні зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства.

**SWOT - аналіз передбачає виявлення сильних та слабких сторін підприємства, можливостей та загроз, які очікують його у майбутньому, а також встановлення взаємозв'язку між ними.**

Цей метод є відносно легким у застосуванні інструментом для оцінки стратегічного стану підприємства. Авторами методу є А. Томпсон і А. Стрікланд. Вони сформулювали орієнтовний набір характеристик *всіх чотирьох* впливів на підприємство.

**Зовнішні можливості:** - вихід на нові ринки; - розширення виробничої лінії та асортименту; - випуск супутніх товарів; - вертикальна інтеграція; - зниження торгових бар'єрів на привабливих іноземних ринках; - послаблення позицій конкурентів; - різке зростання попиту; - поява нових технологій та ін.

**Зовнішні загрози:** - поява нових конкурентів; - зростання продажів товарів-замінників; - сповільнення росту ринку; - несприятлива урядова політика; - зміна смаків і потреб споживачів; - несприятливі демографічні зміни та ін.

**Сильні сторони підприємства:** - потужні фінансові ресурси; - висока кваліфікація персоналу; - хороша репутація у покупців; - відомий лідер на ринку; - досконала технологія; - переваги у витратах; - наявність інноваційних можливостей; - переваги в галузі конкуренції та ін.

**Слабкі сторони підприємства:** - погіршення конкурентних позицій; - застаріле обладнання; - нижча прибутковість через певні чинники; - відсутність належної кваліфікації та компетентності; - вузька виробнича лінія; - слабка орієнтація на ринку; - слабкий маркетинг та ін.

Після складання переліку можливих загроз сильних і слабких сторін складається **SWOT - матриця**.

На перетині можливостей і загроз та сильних і слабких сторін підприємства утворюються *поля*, в яких відображаються заходи підприємства по використанню зовнішніх можливостей і сильних сторін підприємства, а також усуненню внутрішніх слабостей та відверненню можливих загроз, а саме:

- *поле СМ* - використовують сильні сторони для одержання віддачі від можливостей середовища;

- *поле СЛМ* - за рахунок зовнішніх можливостей слід подолати внутрішні слабкості;
- *поле СЗ* - сила підприємства повинна подолати зовнішні загрози;
- *поле СЛЗ* - необхідно позбутись слабкостей і спробувати відвернути зовнішні загрози.

	<i>Можливості</i> 1. 2. 3.	<i>Загрози</i> 1. 2. 3.
<i>Сильні сторони</i> 1. 2. 3.	<i>СМ</i>	<i>СЗ</i>
<i>Слабкі сторони</i> 1. 2. 3.	<i>СЛМ</i>	<i>СЛЗ</i>

**Рис. 3. SWOT - матриця.**

Охарактеризованими методами аналіз зовнішнього середовища підприємства не обмежується. Можуть також використовуватись *метод «5х5»* (для визначення найбільших значущих факторів зовнішнього середовища), *метод «чотирьох питань»* (включає основні критерії впливу кожного значущого чинника зовнішнього середовища на майбутнє підприємства) та ін.

Ефективність аналізу зовнішнього середовища багато в чому залежить від якості та обсягу інформації про його стан. Інформація має відповідати таким основним вимогам: правдивість, об'єктивність, несуперечливість, своєчасність, презентативність та ін.

*Джерелами інформації про стан зовнішнього середовища підприємства є:* особистий досвід дослідника, наради, конференції, спілкування з працівниками підприємств, установ та організацій, звітні дані, періодична преса, спеціальна наукова та інша література та ін.

При зборі інформації використовують сканування і моніторинг середовища.

***Сканування зовнішнього середовища*** - це напрямок аналітичної роботи, який швидко розвивається та використовується у системах стратегічного управління підприємствами. Призначення сканування - збір інформації, оцінка і прогноз змін у зовнішньому середовищі.

Сканування проводиться за такими напрямками: економічне, технічне сканування, політичне сканування. При скануванні використовуються різні інструменти: експертні методи, сценарії, конкурентні порівняння, імітаційне й економіко-математичне моделювання, морфологічний і функціонально-вартісний аналіз та ін.

***Моніторинг зовнішнього середовища** - це постійне відстеження поточної та нової інформації про стан зовнішнього середовища. Таке відстеження найчастіше проводиться у формі регулярних спостережень за критичними чинниками зовнішнього середовища, а також у формі спеціальних спостережень.*

Моніторинг звичайно не обмежується лише збором інформації, а спрямований також на розкриття причин зміни стану досліджуваних чинників зовнішнього середовища та передбачення напрямків їх розвитку. Такий підхід дозволяє визначити можливості та загрози, що можуть сприяти або перешкоджати діяльності підприємства.

#### **Рекомендована література:**

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор-Видавництво, 2016. – 378 с.
2. Ващенко А.А. Організація виробництва в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування машинобудівних підприємств. Ефективна економіка. 2015. - № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4121>
3. Гетьман О.О., Шаповал В.М.. Економіка підприємства: навч. посіб. - 2-ге вид. К.: ЦУЛ, 2010. 488 с.
4. Дзюба С.Г., Гайдай І.Ю. Загальна характеристика зовнішнього середовища функціонування підприємства. Актуальні проблеми економіки. Серія «Економіка та управління підприємствами». 2012. № 1 (127). С.144-156.
5. Кашуба О.М. Підприємництво в Україні: проблеми і перспективи розвитку. Економіка та держава. №6, 2015. С. 103-106.
6. Крисько Ж. Адаптація підприємства до змін зовнішнього середовища через механізм реструктуризації. Галицький економічний вісник. 2009. № 2. С.38-42.
7. Кузькин Є.Ю. Обґрунтування взаємозв'язку стійкості та стабільності економічних систем промислових підприємств у контексті їх адаптації до зовнішнього середовища. URL: <http://eprints.kname.edu.ua>
8. Ліпич Л.Г., Кощій О. В. Економічна кон'юнктура: механізм формування та методологічні підходи до оцінювання : монографія. Луцьк : Волин. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2009. 220 с
9. Чорний А.В., Цікал А.С. Вплив зовнішнього середовища на внутрішню динаміку виробництва на підприємстві. URL: [http://www.bsfa.edu.ua/PDF5/chornyj\\_tsikal\\_tczy.pdf](http://www.bsfa.edu.ua/PDF5/chornyj_tsikal_tczy.pdf)
- 10.Щепак В.В. Теоретичний підхід до формування середовища діяльності підприємства. Регіональні перспективи. Науково-практичний журнал. 2001. № 5-6 (18-19). С.73-75.
11. Яркіна Н. М. Економіка підприємства: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2015. 498 с.
12. Ярошевич Н. Б. Підприємництво і менеджмент навч. посіб. К.: Ліра-К, 2014. 408 с.

#### **Тема 4. ОСНОВНІ ФОНДИ ТА ОБОРОТНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА**

1. Суть і структура основних фондів підприємства
2. Оцінка основних фондів. Поняття зносу та амортизації основних фондів.
3. Показники руху та використання основних фондів
4. Поняття, матеріальний склад і структура оборотних фондів підприємства, показники ефективності їх використання.
6. Оборотні кошти підприємства: поняття, класифікація і структура. Розрахунок нормативів оборотних коштів.
4. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів та виробничих потужностей підприємств за сучасних умов

**Ключові поняття та терміни:** основні фонди, виробничі фонди, вартісна оцінка основних фондів, види вартості основних фондів, знос основних фондів, амортизація, методи амортизації, відтворення основних фондів, показники стану та руху основних фондів, показники використання основних фондів, показники відтворення основних фондів.

##### **1. Суть і структура основних фондів підприємства**

У процесі виробництва працівники підприємства за допомогою засобів праці (машин, устаткування, будівлі, транспортні засоби) впливають на предмети праці (сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо) та перетворюють їх у різні види готової продукції. Виражені у грошовій формі засоби та предмети праці є виробничими фондами.

**Основні виробничі фонди** – це засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюють своїх форм і розмірів, а свою вартість переносять на вартість готової продукції частинами, у вигляді амортизаційних відрахувань.

**Значення:** Основні фонди є матеріально-технічною базою суспільного виробництва на різних етапах його розвитку. За умов ринкових відносин на перший план висуваються питання якості, надійності продукції, що цілком залежить від якісного стану МТБ та ефективності її використання. Від обсягу основних фондів залежить виробнича потужність підприємства та рівень технічної озброєності праці.

**Класифікація.** Основні фонди відрізняються цільовим призначенням, терміном служби, натурально-речовим складом. Звідси впливає класифікація основних фондів за визначеними групами.

##### 1. За характером використання виділяють:

- основні виробничі фонди (обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її успішного здійснення);
- невиробничі основні фонди (призначені для забезпечення вирішення соціальних завдань);

2. За цільовим призначенням: будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини та устаткування, транспортні засоби; інструмент, виробничий інвентар, багаторічні насадження.

### 3. Залежно від участі у виробничому процесі:

- *активна частина* (основні фонди, що обслуговують вирішальні дільниці виробництва та характеризують виробничі потужності підприємства по випуску продукції)

- *пасивна частина* (основні фонди, які забезпечують нормальне функціонування активної частини – будівлі, споруди, інвентар);

### 4. Залежно від прав власності: власні та орендні;

### 5. Залежно від джерел фінансування:

- внесенні до статутного фонду власниками;
- придбані протягом діяльності підприємства за рахунок власних коштів;

- придбані за рахунок довгострокових кредитів банків;

- безкоштовно отримані.

Співвідношення окремих груп основних фондів в їх загальному обсязі представляє собою **видову (виробничу) структуру основних фондів**.

Прогресивно, коли питома вага активної частини основних фондів зростає. Чим вище частка обладнання в вартості основних фондів, тим більше випуск продукції, вище показник фондівіддачі. Видова структура основних фондів в різних галузях не однакова.

### **Фактори, що впливають на структуру основних виробничих фондів:**

- характер випускаємої продукції впливає на величин та вартість будівель, частці транспортних засобів й передаточних пристроїв;

- обсяг випуску продукції впливає на питому вагу спеціальних прогресивних робочих машин та обладнання;

- рівень автоматизації та механізації

- рівень спеціалізації та кооперування

- кліматичні та географічні умови розташування підприємств впливають на питому вагу будівель та споруд.

### **Шляхами поліпшення структури основних виробничих фондів є:**

- відновлення та модернізація обладнання;

- збільшення частки прогресивного обладнання й технологій;

- правильна розробка проектів будівництва та їхнє високоякісне виконання;

- раціональне використання площ;

- оптимальне сполучення окремих груп устаткування та ліквідація зайвого обладнання.

Інформація, за допомогою якої можна оцінити стан та рух основних фондів міститься у: \_Формі №1 «Баланс», Формі №2 «Звіт про фінансові результати», Формі № 11-ОЗ «Звіт про наявність та рух основних засобів, амортизацію», Формі №2-кб «Звіт про введення в дію основних фондів, будівель, споруд та потужностей», Даних про переоцінку основних фондів, Інвентарних картках обліку основних засобів, Проектно-кошторисній, технічній документації.

## 2. Оцінка основних фондів

### Поняття зносу та амортизації основних фондів

Облік та планування основних фондів ведеться в натуральній та грошовій формі.

За натуральною формою встановлюють число машин, їх продуктивність, потужність, розмір виробничих площ, а за грошовою - вартість основних фондів.

Дані натуральної форми оцінки використовують для розрахунку виробничої потужності підприємства; планування виробничої програми; планування резервів підвищення виробки обладнання; складання балансу обладнання.

Дані грошової форми оцінки використовують для визначення загального обсягу, динаміки, структури основних фондів; визначення ступеню зносу та розміру амортизаційних відрахувань; розрахунку економічної ефективності.

Все це робиться шляхом інвентаризації, паспортизації, обліку вибуття й введення основних фондів.

### Вартість буває:

**1. Первісна вартість ( $C_{перв.}$ )** – відображає суму витрат підприємства на їх створення та введення в дію (фактичну вартість, вартість усіх податків та зборів, що входять в ціну, за винятком ПДВ, витрати на транспортування, витрати на державну реєстрацію, демонтажні, монтажні витрати) За цією вартістю засіб заноситься до балансу підприємства.

Не входить до складу первісної вартості основного засобу витрати на сплату відсотків за кредит, залучений для купівлі основного засобу; понаднормативні суми відходів та витрат на оплату праці; загальногосподарські витрати.

**2. Відновна вартість ( $C_{відн}$ )** – вартість відтворення основних засобів в сучасних умовах і цінах.. Її можуть встановити незалежні експерти, або при допомозі періодичної переоцінки основних фондів :

$$C_{відн} = C_{перв} \times i,$$

де  $i$  індекс зміни ціни (показник індексації основних фондів), який розраховується на основі індексу інфляції року. В Україні, якщо індекс інфляції року менший за 110%, індексація основних фондів не проводиться.

**3. Залишкова вартість ( $C_{зал}$ )** – представляє собою різницю між первісною чи відновною вартістю основних фондів та сумою їх зносу.

$$C_{зал} = C_{перв} - A ,$$

де  $A$  вартість зносу (амортизація)

Отже, первісна та відновна вартість відбивають кількісний бік використання основних фондів. Залишкова – якісний бік. Ця оцінка визначає не тільки реальну вартість, яка надалі має бути перенесена на вартість продукції, а й допомагає встановити ступінь зносу основних фондів виходячи з вартісної оцінки.

**У процесі експлуатації основні фонди піддаються зносу, втрачаючи свої виробничі якості. У зв'язку з чим виділяють:**

- **фізичний знос** – втрата основними фондами технічних властивостей та характеристик в результаті експлуатації.

Ступінь зносу окремої одиниці можна визначити 2 методами:

1. За даними обстеження технічного стану :

$$\frac{\text{сума зносу відпочатку експлуатації}}{\text{первісна вартість основного засобу, взята на кінець } n - \text{ду}}$$

2. За строком експлуатації (за допомогою коефіцієнту фізичного зносу):

$$K_{\phi} = \frac{T_{\text{фактичне}}}{T_{\text{нормативне}}}$$

де  $T$  - строк служби основного засобу

- **моральний знос** - передчасне знецінення вартості основних фондів під впливом НТП. Розрізняють:

**знос першого роду ( $m_1$ )** – полягає в зменшенні вартості діючих фондів внаслідок скорочення витрат на відтворення аналогічних

$$K_{m_1} = \frac{C_{\text{перв}} - C_{\text{відн}}}{C_{\text{перв}}} \times 100\%$$

**знос другого року ( $m_2$ )** - полягає в зменшенні вартості діючих фондів в результаті появи сучасніших, продуктивніших та економічних видів

$$K_{m_2} = C_{\text{перв.с}} - C_{\text{перв.н}} \times \frac{P_{\text{с}} - T_{\text{с}}}{P_{\text{н}} \times T_{\text{н}}}$$

де  $C_{\text{перв.с}}$ ,  $C_{\text{перв.н}}$  – первісна вартість старого та нового обладнання;

$P_{\text{с}}, P_{\text{н}}$  річна продуктивність старого та нового обладнання;

$T_{\text{с}}, T_{\text{н}}$  – термін служби старого та нового обладнання.

**Загальний коефіцієнт зносу** основних фондів визначається за формулою:

$$K_{\text{заг}} = 1 - (1 - K_{\phi}) \times (1 - K_m)$$

Основним джерелом покриття витрат, які пов'язані з поновленням основних фондів є власні кошти підприємства. Вони накопичуються у вигляді амортизаційних відрахувань.

**Амортизація** - грошове відшкодування зносу основних фондів шляхом включення частини їх вартості до витрат на випуск продукції

Сума амортизаційних відрахувань залежить від вартості основних фондів, часу їх експлуатації, витрат на модернізацію, та розраховується:

$$A = \frac{C_{\text{перв.поч}} \times H_a}{100\%},$$

$C_{\text{перв.поч}}$  - балансова вартість основних фондів станом на початок звітного періоду,

$H_a$  – норма амортизації

**Норма амортизації** - відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у %



$$H_a = \frac{C_{\text{перв}} - C_{\text{ліквідаційна}}}{T_{\text{норм}} \times C_{\text{перв}}},$$

де  $T_{\text{норм.}}$  - нормативний строк служби основних фондів (в роках)

**Для здійснення процесу нарахування амортизації основні фонди підприємства поділяють на такі групи:**

*Група 1* - будівлі, споруди, передавальні пристрої, житлові будинки та їх частини –  $Ha = 2\%$

*Група 2* – автомобільний транспорт та запасні частини до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше офісне обладнання.  $Ha = 10\%$

*Група 3* – будь-які інші основні фонди, не включені до груп 1,2 і 4.  $Ha = 6\%$

*Група 4* .-комп'ютери, програмне забезпечення, засоби друку, телефони, рації, вартість яких перевищує вартість МШП.  $Ha = 15\%$

**Відповідно до стандартів бухгалтеру використовують 4 методи амортизації:**

1. Прямолінійний передбачає, що щорічно протягом усього терміну функціонування амортизаційні відрахування розраховуються за однією й тією ж нормою від первісної вартості основних фондів (тобто, норма амортизації протягом всього терміну експлуатації буде однаковою, Сума амортизаційних відрахувань також буде постійною. Змінюватиметься лише залишкова вартість на початок кожного року)

$$A (\text{річна сума амортизації}) = (B_n - B_{\text{л}}) : T$$

де  $T$  - термін корисного використання об'єкта;  $B_n$  – первісна вартість об'єкта;

$B_{\text{л}}$  – ліквідаційна вартість об'єкта.

$$Ha (\text{норма амортизації}) = 100\% : T$$

2. Метод зменшення залишкової вартості. Щорічно протягом усього терміну функціонування амортизаційні відрахування розраховуються за однією й тією ж нормою від залишкової вартості основних фондів (тобто, норма амортизації протягом всього терміну експлуатації буде однаковою, Сума амортизаційних відрахувань та залишкова вартість основних фондів на початок кожного року буде змінюватися.)

$$A = Z_v \times Ha \quad Z_v = B_n - \Sigma Z \quad Ha = (1 - \sqrt[m]{\frac{B_{\text{л}}}{B_n}}) \times 100\%, \text{ де}$$

$Z_v$  – залишкова вартість,  $\Sigma Z$  - сума нарахованого зносу у попередніх періодах,  $T$  - термін корисного використання об'єктів основних засобів

3. Метод прискореного зменшення залишкової вартості. Моральний знос основних фондів в більшості випадків проходить прискореними, а не рівномірними темпами. Тому підприємець повинен мати амортизаційні відрахування, що забезпечать йому можливість заміни наявних основних фондів при виникненні зносу. Даний метод передбачає, що в перші роки

застосовують підвищенні норми, які дозволять перенести на собівартість продукції порядку 2/3 їх первісної вартості.

$$A = 3v \times Ha$$

$$Ha = (100\% : T) \times 2$$

4. Кумулятивний метод сприяє прискоренню списання вартості нових активів у початковий період та поступового їх зниження у другій половині строку експлуатації. Сума амортизації нараховується за допомогою кумулятивного коефіцієнту

$$A = (Bn - Bл) \times K \quad K = Tk \times \Sigma T, \text{ де}$$

$\Sigma T$  - сума числа років, що залишилися до кінця корисного використання об'єкта. Для вищезгаданого прикладу  $\Sigma T = 1+2+3+4+5+6+7+8 = 36$

$Tk$  – кількість років, що залишається до кінця корисного використання об'єкта основних засобів. Кожного року зменшуватиметься на 1

Промислові підприємства самостійно використовують амортизаційні відрахування, спрямовуючи їх на науково-технічний, виробничий розвиток підприємства, удосконалення основних фондів.

**Існують різні форми простого та розширеного відтворення ОФ:**

- формою **простого відтворення** є заміна старого обладнання та капітальний ремонт;

- формою **розширеного відтворення** – нове будівництво, розширення діючих підприємств, їх реконструкція та технічне переоснащення, модернізація обладнання

**Модернізацією** обладнання називають поновлення з метою повного чи часткового усунення морального зносу 2 форми та підвищення техніко-економічних показників до рівня аналогічного обладнання більш досконалих конструкцій. Модернізація є економічно ефективною, якщо в результаті її проведення зростає річний обсяг виробництва, зростає продуктивність праці та знижується собівартість продукції.

### **3. Показники руху та використання основних фондів**

**В процесі експлуатації основні фонди рухаються:** ліквідуються зношені засоби, встановлюються нові. Таким чином їх кількість протягом року може змінюватися. Необхідною передумовою удосконалення формування, використання та відтворення основних фондів підприємства є проведення аналізу їх сучасного стану та ефективності використання. З цією метою необхідно проаналізувати обсяг та динаміку основних фондів, ступінь їх зносу, інтенсивність відновлення та ефективність використання. Ступінь зносу основних фондів характеризує їх вік та можливість подальшого використання.

**Наявність та рух основних засобів розраховують за наступними коефіцієнтами:**

Розрахунок наявності, руху і структури основних засобів можна представити наступною таблицею.

Таблиця

## Наявність, рух і структура основних засобів

Група ОЗ	Наявність на початок п-ду		Введено за звітний п-д		Вибуло за звітний п-д		Наявність на кінець п-ду	
	Тис.грн	Частка,%	Тис.грн	Частка,%	Тис.грн	Частка,%	Тис.грн	Частка,%
1.Будівлі і споруди	4225	32,0	1000	22,2	-	-	5225	31,1
2.Силові машини	160	1,2	45	1,0	-	-	205	1,2
3.Робочі машини	7655	58,0	2990	66,5	700	77,8	9945	59,2
4.Вимірювальні прилади	210	1,6	35	0,8	-	-	245	1,5
5.Обчислювальна техніка	315	2,4	150	3,3	20	2,2	445	2,6
6.Транспортні засоби	370	2,8	35	3,0	120	13,3	385	2,3
7.Інструменти	265	2,0	145	3,2	60	6,7	350	2,1
8.Разом	13200	100,0	4500	100,0	900	100,0	16800	100,0

**Частка (питома вага),%** = вартість кожної групи ОЗ / загальна вартість всіх ОЗ  $\times 100\%$

**Наявність на кінець періоду** = Наявність (вартість ОЗ) на початок періоду = вартість ОЗ, що були введенні за звітний період - вартість ОЗ, що були виведенні за звітний період.

Зростання випуску продукції, зниження собівартості та ріст накопичувань підприємства залежать від ступеню використання основних фондів.

**Всі показники використання основних фондів можуть бути об'єднані в 3 групи:**

**1. Показники екстенсивного використання основних виробничих фондів** відображають рівень використання їх в часі та показують ступінь використання обладнання при умові збільшення кількості машин, робітників.

**а) Коефіцієнт екстенсивного використання обладнання ( $K_{екст}$ )**

$$K_{екст} = \frac{t_{ф}}{t_{пл}} \quad t_{пл} = (D - B - C) \times n_{зм} \times T_{зм} \times \frac{100\% - \%простоїв}{100\%}$$

де  $t_{ф}$  – фактичний час роботи основних засобів;  $t_{пл}$  – плановий (максимальний) час роботи основних засобів;  $D, B, C$  календарні, вихідні, святкові дні;  $n_{зм}, T_{зм}$  – кількість змін; тривалість зміни

**Основні напрямки підвищення змінності роботи обладнання:**

- ✓ підвищення рівня спеціалізації робочих місць, що забезпечує ріст серійності виробництва та завантаження обладнання;
- ✓ підвищення ритмічності роботи;
- ✓ зниження простоїв, пов'язаних з недоліками в організації обслуговування робочих місць (нестача інструментів, матеріалів);
- ✓ покращення організації ремонту;

✓ механізація та автоматизація праці, що дозволить вивільнити робочу силу та перевести її з тяжких допоміжних робіт на основні роботи в інші зміни.

**б) Коефіцієнт завантаження обладнання ( $K_{зав}$ )** характеризує використання обладнання в часі. Та на відміну від коефіцієнту змінності враховує данні про працемісткість виробів. На практиці він дорівнює  $K_{зм}$ , зменшеному у два рази (при 2-змінній роботі) чи в 3 рази (при 3-змінній роботі).

Крім внутрізмінних та цілодобових простоїв, важливо знати, наскільки ефективно використовується обладнання в часи його фактичного завантаження. Адже обладнання може бути завантажено не повністю, може працювати в «холосту», може працювати і виробляти неякісну продукцію. Якщо ми будемо використовувати Показник екстенсивного використання, формально ми отримаємо великі результати, проте не будемо знати про ефективність їх використання. З цією метою треба перевірити інтенсивність використання основних фондів.

**2. Показники інтенсивності.**(умовою прикладів є таблиця про наявність та рух основних засобів розраховують за наступними коефіцієнтами)

**а) Коефіцієнт інтенсивного використання ( $K_{ін}$ )** характеризує якісне використання обладнання, тобто за рахунок підвищення продуктивності робітників, машин.

$$K_{ін} = \frac{Пн_{ф}}{Пн_{нормат}}$$

де  $Пн_{ф}$  – фактичний виробіток обладнанням продукції в одиницю часу  
 $Пн_{нормат}$  – технічно обґрунтований виробіток обладнанням продукції в одиницю часу

**б) коефіцієнт оновлення ( $K_{оновл}$ ),** характеризує частку нових основних засобів у загальній вартості їх на кінець року

$$K_{оновл} = \frac{S_{вв}}{S_{к}} = \frac{4500}{16800} = 0,27$$

де  $S_{вв}$  – вартість введених протягом періоду основних засобів

$S_{к}$  – вартість основних засобів на кінець періоду

**в) термін(швидкість) оновлення основних засобів ( $T_{он}$ )** – середній період повного оновлення всіх основних засобів за період

$$T_{оновл} = \frac{S_{н}}{S_{вв}} = \frac{13200}{4500} = 3$$

де  $S_{н}$  – вартість основних засобів на початок періоду

**г) коефіцієнт вибуття ( $K_{виб}$ )** характеризує питому вагу виведених основних фондів у загальному обсязі. Ступінь втрати основних фондів.

$$K_{виб} = \frac{S_{виб}}{S_{н}} = \frac{900}{13200} = 0,068$$

де  $S_{виб}$  – вартість виведених протягом періоду основних засобів

**д) коефіцієнт приросту ( $K_{пр}$ )**

$$K_{np} = \frac{\Sigma \text{приросту}}{S_n} = \frac{(4500 - 900)}{13200} = 0,27$$

де  $\Sigma \text{приросту}$  - сума приросту основних засобів

**3) Коефіцієнт інтегрального використання обладнання ( $K_{\text{інтегр}}$ )**  
комплексно характеризує експлуатацію обладнання в часі та за продуктивністю.

$$K_{\text{інтегр}} = K_{\text{ін}} \times K_{\text{екст}}$$

Значення цього показника завжди нижче значення його складових, так як він враховує одночасно недоліки як екстенсивного, так і інтенсивного використання обладнання.

### **Показники ефективності використання основних фондів**

Одним з найважливіших завдань підприємства за сучасних умов є підвищення ефективності використання основних фондів, що сприяє збільшенню обсягу виробництва

**1. Основним із загальних показників використання основних фондів фондовіддача ( $\Phi_v$ ).** Він є узагальнюючим показником ефективності використання основних фондів та характеризує кількість випущеної продукції, що припадає на 1 грн. вартості основних фондів. Фондовіддача має тенденцію до зростання.

$$\Phi_v = \frac{Q_n}{S_{\text{сер.о.ф.}}}$$

$$S_{\text{сер.о.ф.}} = S_{\text{поч}} + S_{\text{вв}} \times \frac{T_{\text{вв}}}{12} - S_{\text{вив}} \times \frac{T_{\text{вив}}}{12} \quad \text{або} \quad S_{\text{сер}} = \frac{S_{\text{поч}} + S_{\text{кін}}}{2}$$

де  $Q_n$  - обсяг продукції підприємства за рік;

$S_{\text{сер.о.ф.}}$  - середньорічна вартість основних фондів підприємства.

$S_{\text{поч}}, S_{\text{кін}}$  - вартість основних фондів на початок та кінець періоду

$S_{\text{вв}}, S_{\text{вив}}$  - вартість введених та виведених протягом періоду основних фондів

$T_{\text{вв}}, T_{\text{вив}}$  - кількість повних місяців з моменту введення (виведення) основних фондів до кінця року протягом яких підприємство буде працювати з ними (без них).

Підвищення фондовіддачі – важлива народногосподарська задача.

**Факторами росту фондовіддачі є :**

- ✓ зростання продуктивності обладнання в результаті технічного переоснащення та реконструкції діючих та будівництва нових підприємств
- ✓ підвищення коефіцієнта змінності роботи обладнання
- ✓ покращення використання часу та потужностей
- ✓ прискорення засвоєння нових потужностей
- ✓ зниження вартості одиниці потужності введених, реконструйованих підприємств
- ✓ заміна ручної праці машиною.

**2. Оберненим показником до фондовіддачі є фондомісткість ( $\Phi_m$ ):** показує частку вартості ОФ, що припадає на кожну гривню випускаємої продукції. Фондомісткість має тенденцію до зниження

$$\Phi_M = \frac{S_{\text{сер.о.ф.}}}{Q_M}$$

**3. Фондоозброєність** праці (Фв) розраховується за формулою

$$\Phi_v = \frac{Q_n}{\Pi},$$

де  $\Pi$  середньооблікова чисельність промислово-виrobничого персоналу

Ця величина має постійно зростати, бо від неї залежить технічна озброєність, а отже, й продуктивність праці. Темпи зростання фондоозброєності зіставляють з темпами зростання продуктивності праці. Бажано, щоб темпи зростання продуктивності праці випереджали темпи зростання технічної озброєності праці. У протилежному разі відбувається зниження фондівіддачі.

**4. Відносна економія основних фондів:**

$$E_{\text{оз}} = S_{\text{сер.о.ф.1}} - S_{\text{сер.о.ф.о}} \times I_{\text{вп}},$$

де  $S_{\text{сер.о.ф.1}}$ ;  $S_{\text{сер.о.ф.о}}$  – середньорічна вартість основних засобів у відповідно базисному та звітному роках

$I_{\text{вп}}$  – індекс зростання обсягу продукції у звітному році порівняно з базовим

**5. Питомі капітальні вкладення на 1 грн. приросту продукції:**

$$K_{\text{мп}} = K_0 / \Delta Q_{\text{мп}},$$

де  $K_0$  – сума капітальних вкладень, які забезпечили приріст обсягу продукції;  $\Delta Q_{\text{мп}}$  – приріст товарної продукції за рахунок капітальних вкладень

**6. Капіталовіддача:**

$$K_v = Q_{\text{мп}} / K_n = \Pi / K_n,$$

де  $K_n$  – сума капіталовкладень,  $\Pi$  – прибуток, одержаний за рахунок капіталовкладень

**7. Строк окупності капітальних вкладень:**  $T = K_n / \Pi$

**8. Рентабельність фондів (Rф):**

$$R_f = \frac{\text{По.д.}}{S_{\text{сер.о.ф.}}}, \text{ По.д. - прибуток від основної діяльності}$$

## **4. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів та виробничих потужностей підприємств за сучасних умов**

Ефективне використання основних фондів і виробничих потужностей дозволяє збільшити виробництво необхідної суспільству продукції, підвищити віддачу створеного виробничого потенціалу, знизити собівартість продукції, підвищити рентабельність виробництва. Поліпшення використання основних фондів призводить також до зменшення потреб у введенні нових виробничих потужностей під час зміни обсягу виробництва, сприяє вирішенню проблеми скорочення розриву в термінах фізичного та морального зносу, прискорення темпів оновлення основних фондів.

Успішне функціонування основних фондів і виробничих потужностей залежить від екстенсивних та інтенсивних факторів поліпшення їх використання **Екстенсивні** означають, що, з одного боку, буде збільшений час роботи діючого обладнання за календарний період, а, з іншого - підвищена питома вага діючого обладнання в загальному складі обладнання, що є на підприємстві.

Для збільшення часу роботи обладнання необхідно: скоротити ліквідувати внутрішньозмінні простої обладнання шляхом підвищення якості ремонтного обслуговування, своєчасного забезпечення виробництва робочою силою, сировиною, паливом; скорочувати цілодобові простої обладнання, підвищить змінність його роботи.

**Інтенсивний** напрямок підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей припускає підвищення ступеня завантаження обладнання в одиницю часу (шляхом модернізації обладнання, встановлення оптимальних режимів його завантаження).

Істотним напрямком підвищення ефективності використання виробничих потужностей є удосконалення структури основних фондів; удосконалення планування, управління й організації праці та виробництва; зниження фондомісткості, підвищення фондівіддачі та продуктивності праці на підприємстві; поліпшення та розвиток систем матеріального та морального стимулювання праці та ін.

### ***ВИСНОВКИ ПО ТЕМІ***

У процесі засвоєння цієї теми перш за все необхідно засвоїти сутність основних фондів. Це - частина виробничих фондів, що функціонує протягом багатьох виробничих циклів, не втрачає натурально-речової форми та поступово переносить вартість на готову продукцію.

Основні фонди відрізняються цільовим призначенням, терміном служби, натурально-речовим складом. За характером використання виділяють:

- *основні виробничі фонди* (що обслуговують господарську діяльність підприємства та створюють умови для її успішного здійснення);
- *невиробничі основні фонди* (що призначені для забезпечення вирішення соціальних завдань).

Облік та планування основних фондів ведеться в натуральній та грошовій формі. Первісна та відновна вартість відбивають кількісний бік використання основних фондів. Залишкова – якісний бік. Ця оцінка визначає не тільки реальну вартість, яка надалі має бути перенесена на вартість продукції, а й допомагає встановити ступінь зносу основних фондів виходячи з вартісної оцінки.

У процесі експлуатації основні фонди піддаються зносу, втрачаючи свої виробничі якості. У зв'язку з чим виділяють фізичний та моральний знос. Для відшкодування вартості зношеної частини кожне підприємство здійснює амортизаційні відрахування, які входять до собівартості та ціни продукції, а після реалізації накопичуються в амортизаційному фонді.

Амортизація - це грошовий вираз зносу основних фондів. Норма амортизації - це відношення річної суми амортизації до вартості основних фондів, виражене у відсотках

Зростання випуску продукції, зниження собівартості та ріст накопичувань підприємства залежать від ступеню використання основних фондів.

Всі показники використання основних фондів можуть бути об'єднані в 3 групи:

1. Показники екстенсивного використання основних виробничих фондів

2. Показники інтенсивності;

3. Показники ефективності використання основних фондів.

Для аналізу руху та стану основних фондів використовують коефіцієнт надходження, оновлення, вибуття, придатності, спрацьованості.

Коефіцієнт надходження (приросту) - розраховується як співвідношення абсолютного приросту основних фондів до їх вартості на кінець періоду. Необхідно розглянути методику розрахунків цих показників, можливість їх застосування у практиці економічної роботи.

Коефіцієнт оновлення - розраховується як питома вага нових основних фондів, які надійшли за період, що аналізується, в загальній їх кількості на кінець періоду.

Коефіцієнт вибуття - розраховується як співвідношення вартості основних фондів, які вибули за період, що аналізується, до вартості основних фондів на початку періоду.

Коефіцієнт придатності - розраховується як співвідношення залишкової вартості основних фондів до первісної вартості основних фондів.

Коефіцієнт спрацювання - розраховується як співвідношення суми нарахованої амортизації до первісної вартості основних фондів.

Фондовіддача - відношення обсягу випуску продукції до середньорічної вартості основних фондів.

Фондомісткість - відношення середньорічної вартості основних фондів до обсягу випуску продукції.

Процес управління основними фондами складається з таких етапів: прогноз розвитку фондів, розробка планових балансів, оцінка основних фондів розробленого плану (прогнозу з точки зору досягнення стратегічної цілі управління).

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ***

1. Розкрийте роль виробничих фондів у здійсненні процесу виробництва та реалізації продукції.

2. Дайте визначення сутності основних фондів та їх призначення в підприємстві.

3. Чи існує зв'язок між економічними категоріями "основні фонди", "основні виробничі фонди"?



4. Назвіть ознаки за якими класифікують основні фонди підприємства.
5. Дайте класифікацію основних фондів за ознакою функціонального призначення, участі у виробничих процесах.
6. З якою метою класифікують основні фонди за станом їх фактичного використання? На які економічні процеси це впливає?
7. Що собою являють активні та пасивні основні фонди?
8. Дайте характеристику видової (виробничої) структури основних фондів підприємства. Розкрийте фактори та тенденції динаміки виробничої структури основних фондів.
9. Які оцінки використовують для визначення наявності та руху основних фондів ?
10. Що характеризують натуральні показники основних фондів і з якою метою вони використовуються?
11. Призначення вартісних показників оцінки основних фондів, їх види і сутність.
12. Розкрийте необхідність і значення індексації основних фондів підприємства.
13. Які види зносу основних фондів ви знаєте? Дайте визначені кожному.
14. Розкрийте сутність амортизації основних фондів підприємства.
15. Які методи амортизації основних фондів підприємства існують?
16. Які фактори враховуються під час вибору методу амортизації основних фондів? Розкрийте методичні підходи до обґрунтування доцільності застосування окремих методів амортизації. Який критерій вибору використовувати?
17. Зробіть порівняння методів прискореної амортизації.
18. Охарактеризуйте порядок групування основних фондів з метою нарахування амортизації відповідно до діючого законодавства.
19. Назвіть види відтворення основних фондів. Наведіть приклад простого та розширеного відтворення.
20. Які види ремонтів ви знаєте? Дайте характеристику кожного з них, також - наслідків їх здійснення.
21. Як відбувається економічна оцінка доцільності витрат на капітальний ремонт основних фондів?
22. Охарактеризуйте тенденції розширеного відтворення основних фондів, на підприємствах України.
23. Які завдання вирішують під час аналізу стану та ефективності використання основних фондів?
24. Який критерій використовується під час вибору оптимальної стратегії ремонтів?
25. Дайте характеристику показникам, що характеризують ступінь зносу та інтенсивність відновлення основних фондів підприємства.

26. Завдяки яким показникам визначають ефективність використання основних фондів? Наведіть алгоритми їх розрахунку та дайте економічну характеристику кожному.
27. Дайте характеристику показника "фондоозброєність праці". Чи цей показник віднести до показників ефективності використання основних фондів? Доведіть свій висновок.
28. Створіть модель взаємозв'язку між фондовіддачею, продуктивністю праці та фондоозброєністю.
29. Дайте характеристику виробничої потужності підприємства.
30. Назвіть види виробничої потужності підприємства.
31. Наведіть основні принципи розрахунку виробничої потужності підприємства.
32. Які фактори впливають на величину виробничої потужності підприємства?
33. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів та виробничої потужності підприємства.
34. Охарактеризуйте екстенсивний та інтенсивний напрямки підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.
35. Як оцінюється ефективність використання виробничої потужності підприємства?

### **НОРМАТИВНА БАЗА**

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000р. №92
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 14 "Оренда", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181
3. Закон України від 28.12.94 р. № 334/94-ВР "Про оподаткування прибутку підприємств" у редакції Закону України від 22.05.97 р. № 283/97-ВР зі змінами і доповненнями
4. Закон України від 16.12.97 р. № 723/97-ВР "Про фінансовий лізинг" в редакції від 16.01.2004 р. .
5. Закон України від 11.12.2003 р. №1381-IV "Про внесення змін до Закону України "Про лізинг" о Указ Президента України "Про Концепцію амортизаційної політики" від 7 березня 2001р. №169/2001
6. Концепція амортизаційної політики від 7 березня 2001 р. № 169/2001
7. Державний класифікатор основних засобів ДК-013-97, затверджений наказом Держстандартом від 19.08.97 р. №507

## **Тема 5. Персонал підприємства, продуктивність та стимулювання праці**

1. Трудові ресурси підприємства та їх характеристика за кваліфікаційними ознаками;
2. Поняття та економічний зміст робочого часу та його раціональне використання
3. Ефективність праці та способи її вимірювання.
4. Заробітна плата, її функції, види.
5. Форми та системи заробітної плати.
6. Організація преміювання працівників.

**Ключові слова та терміни:** трудові ресурси, персонал, професія, спеціальність, інтенсивність праці, продуктивність праці, виробіток, робочий час, явочна, чисельність, облікова чисельність, робочий час, заробітна плата, мотивація, тариф, гнучкий тариф, відрядна заробітна плата, погодинна заробітна плата.

### **1. Трудові ресурси підприємства та їх характеристика за кваліфікаційними ознаками**

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

**Трудові ресурси** — це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Вони можуть бути реальними (ті люди, які вже працюють) та потенційними (ті, що колись можуть бути залучені до конкретної праці).

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

#### **Класифікація персоналу**

##### ***1. За функціями, що виконуються:***

- персонал основної діяльності (або промислово-виробничий персонал). До його числа відносять працівників основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів та лабораторій, заводоуправління, складів, охорони — тобто всіх зайнятих у виробництві або його безпосередньому обслуговуванні;

- персонал неосновної діяльності (або непромисловий персонал). Це працівники структур, які перебувають на балансі підприємства, але не пов'язані безпосередньо з процесами промислового виробництва. До їх числа відносять працівників житлово-комунального господарства, дитячих садків та ясел, амбулаторій, навчальних закладів тощо.

##### ***2. За характером функцій (за категоріями):***

- **керівники** - це працівники, що займають керівні посади підприємств та їхніх структурних підрозділів (генеральні директори, начальники,

завідувачі, керуючі, майстри); головні спеціалісти (головний бухгалтер, головний інженер, головний механік), а також заступники перелічених керівників;

- **спеціалістами** вважаються працівники, що виконують спеціальні інженерно-технічні, економічні та інші роботи (інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсультанти, соціологи);

- **службовці** здійснюють підготовку та оформлення документації, облік та контроль, господарське обслуговування, тобто, виконують суто технічну роботу. Зокрема діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, стенографісти;

- **робітники** — це персонал, безпосередньо зайнятий у процесі створення матеріальних цінностей, а також зайнятий ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг. До їх числа відносять двірників, прибиральниць, охоронців, кур'єрів, гардеробників.

**3. За напрямком спеціальної підготовки** розрізняють персонал відповідно до професій та спеціальностей, які отриманні в навчальних установах та закладах. Таким чином:

**професія** — це вид трудової діяльності, здійснення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

**спеціальність** — це більш-менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії.

#### **4. За кваліфікаційним рівнем**

Перш за все, слід зазначити, що **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 посаді. Розрізняють:

- ✓ **спеціалістів найвищої кваліфікації** (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом (більше 5 років));

- ✓ **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);

- ✓ **висококваліфіковані** (середня спеціальна освіта, великий досвід роботи на складних ділянках понад 2-3 років, з періодичним проходженням стажування);

- ✓ **кваліфіковані** - працівники, що виконують складні роботи (метало - та деревообробні, ремонтні, слюсарні, будівельні тощо) 1-2 роки, мають чималий досвід роботи;

- ✓ **малокваліфіковані** — працівники, що виконують нескладні роботи (апаратні, деякі складальні, технічний нагляд тощо) та мають певний досвід роботи;

✓ **некваліфіковані:** допоміжні та обслуговуючі (вантажники, гардеробники, прибиральники) не потребують спеціальної підготовки та досвіду).

**5.За стажем роботи:** до року; 1-3 роки; 3-10 років; понад 10 років.

**6.За посадами** працівників розрізняють відповідно до штатного розкладу, який розробляється та затверджується керівником на початку кожного року та складається з розділів: підрозділ підприємства, назва посади, кількість штатних одиниць за даною посадою, місячний посадовий оклад (зазвичай вказується межа від мінімального до максимального розміру, щоб можна було б протягом року оклад відрегулювати відповідно до здібностей, заслуг працівника.

**7. По відношенню до власності** працівники є:

- ✓ співвласниками (засновники, пайовики, акціонери),
- ✓ найманими працівниками (не мають відношення до власності підприємства)

**8.За характером трудових відносин розрізняють:**

- ✓ постійних працівників, які, в свою чергу, поділяються на: працівників за основним місцем роботи та сумісників;
- ✓ Тимчасових працівників, які можуть працювати за трудовою угодою чи за трудовим контрактом.

### **Система оцінки чисельності та руху трудового потенціалу**

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їх ефективного використання потребує формування системи оцінки чисельності трудового потенціалу підприємства. Передусім слід розрізняти явочну, облікову та середньооблікову чисельність працівників підприємства.

**Явочна чисельність ( $Ч_{яв}$ )** включає всіх працівників, що з'явилися на роботу.

**Облікова (спискова) чисельність ( $Ч_{обл}$ )** включає всіх постійних, тимчасових і сезонних працівників, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, чи перебувають вони на роботі, чи знаходяться у відпустках, відрядженнях, на лікарняному тощо.

**Середньооблікова чисельність ( $Ч_{с/обл}$ )** працівників за певний період визначається як сума чисельності працівників облікового складу, що працюють протягом всіх календарних днів місяця, поділена на кількість календарних днів у місяці. Цей показник за рік дорівнюватиме відношенню сум середньооблікової чисельності за кожний місяць до 12 місяців.

**Резерв робітників ( $Ч_{резер}$ )** використовується для заміни тих, хто не вийшов на роботу з поважних причин. Визначається як різниця між обліковою та явочною чисельністю.

**Для характеристики руху персоналу розраховують та аналізують в динаміці такі показники:**

**Коефіцієнт плинності** - відношення чисельності працівників підприємства, що вибули чи звільнені за даний період до середньооблікової чисельності за той же період:

$$K_{пл} = \frac{Ч_{зв.}}{Ч_{с/обл}}$$

де  $Ч_{зв}$  - кількість звільнених з усіх причин

**Коефіцієнт вибуття** - відношення кількості працівників, що вибули за власним бажанням, за порушення трудової дисципліни (крім тих, хто пішов в армії чи вийшов на пенсію) даний період на середньооблікову чисельність за той же період:

$$K_{\text{вб}} = \frac{Ч_{\text{зв}'}}{Ч_{\text{с/обл}}}$$

де  $Ч_{\text{зв}'}$  - Кількість звільнених за власним бажанням та за порушення дисципліни

**Коефіцієнт прийому** - відношення кількості працівників, прийнятих на роботу за даний період до середньооблікової чисельності за той же період:

$$K_{\text{пр}} = \frac{Ч_{\text{пр}}}{Ч_{\text{с/обл}}}$$

**Стабільність або «відданість» персоналу** (середній стаж роботи на даному підприємстві) розраховують як відношення загальної суми років роботи на даному підприємстві всього персоналу до середньооблікової чисельності.

**Рівень дисципліни** (неявок на роботу) є відношенням неявок на роботу (людино-днів) до загальної суми відпрацьованих людино-днів.

**Відповідність кваліфікації робітників ступеню складності виконуваних ними робіт** розраховується як відношення середнього тарифного розряду групи робітників до середнього тарифного розряду, що виконується робітником.

**Структура персоналу характеризується співвідношенням чисельності окремих категорій працівників.** До таких співвідношень відносять наступні:

- 1) чисельність основних робітників до чисельності допоміжних робітників;
- 2) чисельність робітників, зайнятих безпосередньо у виробництві до чисельності працівників апарату управління;
- 3) чисельність висококваліфікованих і кваліфікованих робітників до загальної кількості робітників.

Проте, приведені показники характеризують тільки потенціал трудових ресурсів і його відповідність іншим факторам та умовам виробництва а от ефективність використання трудових ресурсів виявляється тільки через показники, що характеризують кінцеві результати діяльності підприємства, про що ми будемо зазначити нижче.

### **Розрахунок потреби в окремих категоріях працівників**

Для ефективної організації праці на підприємстві необхідно знати, яка кількість робочого часу потребується для виконання певної роботи, тобто потрібно знати норму праці.

**Норма праці ( $N_{\text{пр}}$ )** – тривалість робочого часу, необхідного для виготовлення продукції або виконання визначеного обсягу робіт:

$$N_{\text{пр}} = t_{\text{осн}} + t_{\text{обсл}} + t_{\text{відпоч}} + t_{\text{перерв}} + t_{\text{пз}}$$

$t_{\text{осн}}$  – основний час,  $t_{\text{обсл}}$  – час на обслуговування робочого місця;  $t_{\text{відпоч}}$  – час на відпочинок та особисті потреби,  $t_{\text{перерв}}$  – час перерв з оргтехнічних причин,  $t_{\text{пз}}$  – підготовчо-заклучний час.

**Оперативний час** = основний + допоміжний час

**Норма виробітку ( $N_{\text{вир}}$ )** – це кількість продукції, що повинна бути виготовлена одним працівником за одиницю часу:

$$N_{\text{вир}} = D\Phi_{\text{рч}} / N_{\text{ч}},$$

де  $D\Phi_{\text{рч}}$  - дійсний фонд робочого часу;  $N_{\text{ч}}$  - установлена норма часу на одиницю продукції.

Якщо норма виробітку зменшується на  $a\%$ , то норма часу зростає на  $\frac{100 \times a}{100 + a}\%$ ,

а якщо норма виробітку зростає на  $a\%$ , то норма часу зменшується на  $\frac{100 \times a}{100 - a}\%$ .

Нормування праці може здійснюватися аналітичним методом, за допомогою хронометражу (вивчення витрат часу шляхом замірювання тривалості окремих операцій які здійснюються з працівником), фотографування робочого дня (замірювання тривалості робочого часу протягом дня – тривалість обслуговування робочого місця, підготовчо-заключного часу, часу перерв в роботі).

**Визначення планової чисельності персоналу** залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування. Розглянемо систему необхідних (основних) розрахунків на прикладі промислового підприємства.

### **1. Загальна чисельність промислово-виробничого персоналу на плановий період ( $Ч_{\text{заг}}$ ):**

**а) метод корегування базової чисельності:**

$$Ч_{\text{заг}} = \frac{Чб \times \Delta V}{100\%} \pm \Delta Ч; \quad Ч_{\text{заг}} = Чб \times \frac{\Delta V}{I_{\text{пп}}};$$

де  $Ч_{\text{заг}}$  чисельність промислово-виробничого персоналу, що необхідна для забезпечення планового обсягу виробництва, осіб;  $Чб$ — базова (очікувана) чисельність, осіб;  $\Delta Ч$  - сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливого зростання продуктивності праці, осіб;  $\Delta V$ — плановий темп зростання обсягу виробництва продукції (індекс росту), %

$$\Delta V = (V_{\text{зв}} / V_{\text{баз}}) \times 100\%, \quad I_{\text{пп}} = (Позв / ППбаз) \times 100\%$$

$I_{\text{пп}}$  – індекс продуктивності

**б) метод розрахунку планової чисельності на підставі повної трудомісткості виготовлення продукції:**

$$Ч_{\text{заг}} = \frac{\sum T_{\text{м}}}{T_{\text{рп}} \times K_{\text{вн}}} \text{ або } \frac{\sum_{i=1}^n T_{\text{м}_i} \times m_i}{T_{\text{рп}} \times K_{\text{вн}}} - \text{ або } - Ч_{\text{н}} + Ч_{\text{нн}} + Ч_{\text{доп}} + Ч_{\text{служ}}$$

$$Ч_{\text{н}} = \text{Пл.} / (T_{\text{рп}} \times N_{\text{вир}} \times K_{\text{вн}}), \quad N_{\text{вир}} = T_{\text{рп}} / N_{\text{ч}}$$

де  $\sum T_{\text{м}}$  - повна трудомісткість виробничої програми планового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-годин;  $T_{\text{рп}}$ —дійсний фонд часу одного працівника(явочний фонд), годин;  $K_{\text{вн}}$ — очікуваний коефіцієнт виконання норм;  $t_i$  - планова трудомісткість одиниці  $i$ -го виду-виробу, нормо-годин;  $m_i$  - кількість виробів  $i$ -го виду, одиниць;  $n$  — кількість видів виготовлюваних одиниць;  $Ч_{\text{н}}, Ч_{\text{нн}}, Ч_{\text{доп}}, Ч_{\text{служ}}$  - чисельність працівників зайнятих на нормованих, ненормованих роботах, допоміжних працівників, службовців.

**2. Чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах (Чоспл).** — працівники, які здійснюють контроль технологічного процесу, управління апаратами, машинами та іншим устаткуванням та розраховується за нормами обслуговування, а саме:

$$\text{Чос.пл} = m_0 \times n_{зм} \times K_{\text{пер.яв/обл}} : N_{об}, \quad K_{\text{пер.яв/обл}} = 100 : (100 - f)$$

де  $m_0$  — кількість об'єктів, що обслуговуються (агрегатів і т. ін.);  $n_{зм}$  — кількість змін роботи на добу;  $K_{\text{пер.яв/обл}}$  — коефіцієнт переведу явочної чисельності в облікову,  $f$  — плановий % невиходів робітників на роботу;  $N_{об}$  — норма обслуговування одного агрегату (машини) — кількість об'єктів на одного робітника.

**3. 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.

#### **Аналіз чисельності, складу, руху трудових ресурсів**

Даний аналіз передбачає визначення забезпеченості підприємства працівниками та складається з:

1. Аналізу рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;
2. Аналізу структури персоналу;
3. Аналізу кваліфікаційного рівня працівників;
4. Аналізу руху робочої сили.

Рівень забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проводиться з метою вивчення ступеня забезпеченості працівниками всіх робочих місць та посад, передбачених штатним розкладом.

**Ступінь забезпеченості працівниками**  $C_{зп}$  = фактична чисельність працівників відповідної професії (кваліфікації, посади) / Чисельність персоналу відповідної професії (кваліфікації, посади) за штатним розкладом.

**Коефіцієнт співвідношення** основних та допоміжних працівників; робітників та управлінського персоналу.

**Коефіцієнт кваліфікованості** - це відношення чисельності висококваліфікованих та кваліфікованих працівників до загальної чисельності працюючих.

**Коефіцієнт стабільності** — це відношення кількості працівників, для яких робота на підприємстві є основним місцем роботи до загальної середньоспискової чисельності.

**Коефіцієнт участі в капіталі підприємства** визначається відношенням кількості працівників, які є співвласниками до загальної середньоспискової чисельності.

Аналіз кваліфікаційного рівня працівників передбачає вивчення змін у складі робітників за віком, стажем, освітою.

Рух робочої сили характеризується коефіцієнтами обороту по прийому, обороту по вибуттю, плинності (розрахунки даних коефіцієнтів приведені на стор.6).



Показники руху доцільно порівнювати із середньо галузевими даними та даними аналогічних підприємств. Потім вивчити причини звільнень.

Джерелом інформації для аналізу є: форма №2-ПВ «Звіт про працю», форма №1-П «Звіт промислового підприємства по продукції; форма №3-ПВ «Звіт про використання робочого часу», форма №6-ПВ «Звіт про кількість працівників, їхній якісний склад і професійне навчання», форма №3-ПН «Звіт про наявність вільних робочих місць (вакантних посад) на потребу в працівниках», форма №1-ПВ «Звіт про стан умов праці, пільги й компенсації за роботу зі шкідливими умовами праці», дані табельного обліку й відділу кадрів, дані планово-нормативної, облікової та оперативної інформації зі звітів підрозділів підприємства, матеріали спостережень: хронометражі, фотографії робочого дня, матеріали спеціальних соціологічних досліджень.

## **2. Поняття та економічний зміст робочого часу і його раціональне використання**

**Робочий час** – це час, протягом якого працівник, відповідно до розпорядку робочого дня, повинен знаходитися на своєму або іншому, вказаному йому, робочому місці й виконувати трудові обов'язки.

Робочий час виконує функцію міри праці, міри вартості, норми тривалості праці. Важливими характеристиками робочого часу є його тривалість та інтенсивність. Тривалість - це властивість робочого часу займати певну частину простору часу. Інтенсивність – це ступінь його щільності, яка характеризує наявність згаяного часу в процесі праці.

**Робочий день** – це законодавчо регулюєма та встановлена на основі колективних угод величина робочого часу, яка підлягає відпрацюванню працівником протягом доби, та забезпечує виробництво необхідного й додаткового продукту за умови збереження здоров'я працівника.

Установлена державою тривалість робочого дня є юридичною й соціальною нормою та елементом колективно-договірних угод. В Україні тривалість робочого дня встановлено законом в розмірі 40 – годин на тиждень (ст. 50 та 51 КЗОТ) з диференціацією цієї величини за критеріями: важкості умов праці, скороченого робочого дня підліткам, жінкам із малолітніми дітьми, за деякими професіями тощо.

Питання регулювання режимів робочого часу вирішуються підприємствами самостійно з урахуванням чинного законодавства. Але під час визначення тривалості робочого дня треба виходити з його верхньої та нижньої межі. На підприємствах здебільшого встановлюється п'ятиденний робочий тиждень з двома вихідними. Тривалість щоденної роботи (зміни) визначається правилами внутрішнього трудового розпорядку або графіками змінності, які затверджує власник або уповноважений ним орган за погодженням з профспілковим комітетом підприємства, з додержанням установленого законодавством тривалості робочого тижня. На підприємствах з особливим характером виробництва та умовами праці (хімічна галузь, вугільна, ін.) встановлюють шестиденний робочий тиждень з одним вихідним днем. В таких режимах праці тривалість щоденної роботи не може

перевищувати 7 год за тижневої норми в 40 годин, 6 год. – за тижневої норми в 36 год., та 4 год. – за тижневої норми в 24 год.

**Для обліку робочого часу складають такі документальні форми:**

П–12 - “Табель обліку робочого часу та розрахунків заробітної плати”;

П–13, П–14-“Табель обліку використання робочого часу” (ф.П-14 використовується для обліку робочого часу працівників з твердим місячним окладом або ставкою;

П–15 - “Список осіб, які працювали наднормово”; П–16 - “Облік простоїв”.

Центральним статистичним управлінням України затверджено форму статистичної звітності Ф №3 – ПВ (з 04.01.2000), яка має три розділи. Використання робочого часу відображається в розділі I, куди включають загальну суму “Фонду робочого часу” (у відповідності до форми Ф №1 – ПВ) та загальну суму “Невідпрацьованого часу та за причинами”.

#### **Аналіз використання фонду робочого часу**

проводиться з метою оцінки напруженості праці, виявлення непродуктивних втрат робочого часу та визначення на його базі можливих резервів скорочення персоналу. Аналіз використання робочого часу ведеться окремо на основі балансів цілодобового та внутрішньозмінного робочого часу. На структуру робочого часу менеджера впливають такі фактори: розмір підприємства, кількість працюючих, структура управління, обсяги виробництва, асортимент продукції, характер виробництва інші види діяльності. Джерелом для аналізу є звітність з праці, хронометраж, табелі виходу на роботу. Додатково доцільно проаналізувати причини цілодобових та внутрішньо змінних втрат робочого часу. Для цього складають баланс робочого часу та аналізують його в динаміці.

**Фонд робочого часу ( $\Phi_{pc}$ )** залежить від чисельності робітників ( $Ч_p$ ), кількості днів ( $Д_p$ ), які вдпрацював один робітник у середньому за рік та середньої тривалості робочого дня ( $t$ ) та розраховуються за формулою:

$$\Phi_{pc} = Ч_p \times Д \times t$$

### **3. Ефективність праці та способи її вимірювання**

#### **Продуктивність праці: поняття та методи оцінки**

Показниками ефективності виробництва є продуктивність та витратомісткість. Ці показники можуть бути визначені окремо для кожного виду ресурсу.

**Ефективність праці визначають** відношенням отриманого результату до витрат праці. Якщо результатом виступає обсяг виготовленої продукції (послуг, робіт) – маємо показник продуктивності праці, якщо прибуток від діяльності людини – то показник рентабельності праці.

Ефективність праці характеризує результативність живої праці у будь – якій сфері діяльності й пов’язується не тільки із зростанням обсягів продукції, але й з її оновленням, поліпшенням її якості, розширенням асортименту, підвищенням конкурентноздатності, науковою або художньою

цінністю результату праці, тощо. Ефективність праці – має економічний, психофізіологічний та соціальний аспекти.

**Продуктивність праці (ПП)** – характеризує ефективність використання робочої сили, тобто, результативність доцільної діяльності людини. ПП використовують як загальний показник ефективності використання всіх виробничих ресурсів.

Він може бути вираженим або:

- кількістю продукції, що виготовляється за певний проміжок часу (виробіток  $W$ ) або
- витратами праці (робочого часу) на виготовлення одиниці продукції (трудомісткість  $T_m$ ).

Економічна суть зростання продуктивності праці полягає у тому, що частка витрат живої праці на одиницю продукції зменшується, а уречевленої праці – збільшується, але загальна сума праці в одиниці товару зменшується.

На величину продуктивності праці впливають: рівень екстенсивного використання праці, інтенсивність праці, техніко – технологічний та організаційний рівень виробництва.

Значення росту продуктивності праці.

Розвиток економіки, підвищення національного добробуту залежить від подальшого підвищення продуктивності виробництва та праці. Національний доход, або валовий національний продукт, у разі підвищення продуктивності збільшується швидше, ніж показники витрат. Зниження ж продуктивності призводить до інфляції, пасивного торговельного балансу, повільних темпів зростання або спаду виробництва і до безробіття. В умовах посиленої конкуренції на ринку товарів і послуг підвищення продуктивності праці веде до зниження собівартості продукції, зростанню прибутку, або до зниження ціни товару. Зростання продуктивності праці сприяє підвищенню зайнятості населення. Все це має велике значення для економічного зростання в Україні.

На підприємствах, окремих цехах, ділянках, робочому місці продуктивність праці визначають за показниками трудомісткості ( $T_m$ ) та виробітку ( $W$ ), які виходять з результату праці ( $V$  – обсяг продукції) та її витрат ( $T$ ).

**Виробіток** характеризує рівень продуктивності праці та показує кількість продукції, що виготовлено за одиницю часу, або припадає на одного середньооблікового працівника

**Трудомісткість** - є зворотним показником до виробітку й показує витрати живої праці в одиницях робочого часу на виготовлення одиниці продукції. Рівні виробітку та трудомісткості визначають за формулами:

$$W = V/T \qquad T_m = T/V,$$

де  $V$  – результат праці (обсяг продукції, робіт, послуг) шт, грн;

$T$  – витрати праці на виробництво продукції, робіт, послуг, чоловік, н-год, чоловік

Залежність між зростанням продуктивності праці (саме виробіток) та зниженням трудомісткості продукції може бути виражена за формулами:

$$\Delta \text{ППП} = (З_{тр} \times 100) / (100 - З_{тр})$$

$$З_{ТМ} = (\text{ППП} \times 100) / (100 + \Delta \text{ППП})$$

$$I_{пп} = 1 / T_{М},$$

$\Delta \text{ППП}$  – приріст продуктивності праці, % ,  $З_{ТМ}$  – зниження трудомісткості продукції, %

Економічна ефективність праці може бути визначена порівнянням рівнів продуктивності праці у різних робітників, на різних підприємствах, країнах та динамікою рівня продуктивності праці за різні періоди на певному об'єкті господарювання.

З цією метою розраховують індекси зміни продуктивності праці, як відношення:

$$I_{пп} = \text{ППЗв} / \text{ППбаз}, \quad \text{або} \quad = T_{Мба} / T_{Мзв}$$

### **Умови, фактори, шляхи та резерви росту ПП.**

Факторами називаються рушійні сили, суттєві причини , що впливають на рівень та динаміку ПП. Дію факторів слід розглядати у тісній залежності від природних та суспільно-економічних умов.

Умови – це конкретні обставини, на терені яких відбувається вплив факторів на рівень ПП.

Шляхи підвищення продуктивності праці – це конкретні напрямки дії того, чи іншого фактора.

Резерви росту продуктивності праці – це невикористані можливості підвищення продуктивності праці в результаті дії того, чи іншого фактора.

### **Класифікація факторів продуктивності праці**

1. За рівнем керованості фактори підвищення продуктивності праці можна поділити на дві групи:

- ті, якими може керувати господарюючий суб'єкт;
- ті, що знаходяться поза сферою керування господарюючого суб'єкта.

2. За рівнем споживання робочої сили:

- матеріально-технічні (особлива роль серед них належить науково-технічному прогресу, який впливає на засоби виробництва, його організацію й управління, працівників. НТП здійснюється за такими напрямками: розвиток науки; впровадження комплексної механізації та автоматизації, удосконалення технології виробництва; хімізація виробництва, інші. Технологічну озброєність праці визначають такі показники: електро-, енерго-, фондоозброєність праці ( $\Phi_{оз}$ ), фондovіддачі ( $\Phi_{в}$ ), рівень механізації праці, тощо.

**Вплив технічної озброєності праці на рівень продуктивності праці та на національний дохід (НД) можна визначити за формулами:**

$$I_{пп} = I_{\Phi_{оз}} \times I_{\Phi_{в}};$$

$$I_{НД} = I_{пп} \times I_{ч};$$

- **організаційні фактори.** До них належать такі фактори: удосконалення організації управління суспільним виробництвом; удосконалення організації праці; удосконалення організації управління виробництвом.

- **соціально-економічні фактори** це об'єктивні закономірні зміни у відносинах між працівниками в процесі виробництва, а також ті зміни, що

відбуваються в самих працівниках під впливом засобів праці та виробничих відносин, які постійно розвиваються. Тобто, мова йде переважно про особистісний чинник виробництва;

- **фактори економії уречевленої праці.** З точки зору економії сукупних витрат на виробництво вони пов'язані з поточними витратами уречевленої праці;

- **фактори, пов'язані з економічним та ефективним використанням основних виробничих фондів.**

#### **Резерви росту продуктивності праці продуктивності праці**

Резерви зростання продуктивності праці – це реальні можливості більш повного використання праці з метою скорочення витрат праці на одиницю продукції шляхом ефективного використання техніки, технології, покращення організації виробництва, праці, управління, іншого.

Зупинимось лише на внутрішньовиробничих резервах, що виявляються й реалізуються безпосередньо на підприємстві. Вони зумовлені недостатньо ефективним використанням техніки, сировини, матеріалів, робочого часу, наявністю прихованого безробіття. В їх структурі виділяють: резерви зниження трудомісткості продукції; резерви кращого використання робочого часу та робочої сили.

#### **Оцінка впливу внутрішньовиробничих резервів на зростання продуктивності праці**

Оцінити вплив зниження трудомісткості продукції, поліпшення використання робочого часу та робочої сили на рівень продуктивності праці на підприємстві можна визначити з такими формулами:

##### **1. За рахунок зниження трудомісткості продукції:**

$$\Delta \text{ПП} = (\text{Тм}_{\text{баз}} / \text{Тм}_{\text{зв}}) \times 100\% - 100\% \quad (\text{Тм в хв., год})$$

##### **2. За рахунок економії чисельності (Еч) працівників приріст ПП розраховують за формулою:**

$$\Delta \text{ПП} = (\text{Еч} \times 100) / (\text{Ч}_{\text{баз}} - \text{Еч})$$

де Ч<sub>баз</sub> – базова чисельність працівників, чол,

Еч – сумарне змінювання чисельності (-, +).

$$\text{Еч} = \text{Е}_{\text{Тм}} / (\text{Фрч} \times \text{Кв.н.})$$

Е<sub>Тм</sub> – річна економія трудомісткості продукції (нормо-годин);

Фрч – фонд робочого часу одного працівника за рік, годин; Кв.н. – коефіцієнт виконання норм виробітку.

##### **3. За рахунок поліпшення використання робочого часу (зменшення його витрат):**

$$\Delta \text{ПП} = (100 - \text{Врч}_{\text{зв}}) / (100 - \text{Врч}_{\text{баз}}),$$

де Врч – втрати робочого часу в хв., год.

##### **4. За рахунок кращого використання робочої сили:**

а) за рахунок змін у структурі кадрів:

$$\text{Inn}_{\text{заг}} = \text{Inn}_{\text{ос.р}} \times \text{Id} \text{ або } \text{Inn}_{\text{заг}} = \text{In} \times \text{Id}, \quad \text{Id} = d_{\text{зв}} / d_{\text{баз}}$$

де Inn<sub>заг</sub> – індекс ПП робітників; Inn<sub>ос.р</sub> – індекс ПП основних робітників; Id – індекс зміни; Id частки основних робітників, d<sub>зв</sub> – частка основних робітників у звітному періоді, d<sub>баз</sub> – частка основних

*робітників у базовому періоді*

б) за рахунок зниження плинності кадрів приріст ПП:

$$\Delta \text{ПП} = (E_{\text{баз}} + E_{\text{зв}}) \times 100 / (\text{Ч баз} - (E_{\text{баз}} + E_{\text{зв}}))$$

Втрати продуктивності праці під впливом плинності кадрів можуть виникати через зниження виробітку робітників за деякий час до звільнення, а також через більш низький виробіток нових робітників відносно до середнього на підприємстві.

Відносна економія чисельності у цих випадках буде визначатися за формулами:

$$E_{\text{баз}} = (1 - (N_{\text{зв}} / N_{\text{сер}})) \times (\text{Чзв} \times (T_{\text{зв}}/12)) ;$$

$$E_{\text{зв}} = (1 - (N_{\text{нов}} / N_{\text{сер}})) \times (\text{Чнов} \times (T_{\text{нов}}/12))$$

де,  $N_{\text{сер}}$  – середньомісячне виконання норм робітниками, %;  $N_{\text{зв}}$ ;  $N_{\text{нов}}$  – відповідно середньомісячне виконання норм робітниками, які звільнилися за власним бажанням та нових, %;  $\text{Чзв}$ ;  $\text{Чнов}$  – відповідно чисельність робітників, у яких відбулося зниження виробітку перед звільненням та нових, які замінили звільнених;  $T_{\text{зв}}$  – середня тривалість часу перед звільненням, упродовж якого відбувалося зниження виробітку;  $T_{\text{н}}$  – середня тривалість часу, упродовж якого нові робітники досягають середнього для даного підприємства рівня виконання норм виробітку.

#### **Трудомісткість продукції та методи її виміру**

**Трудомісткість (Тм) продукції** – є зворотним показником до виробітку й показує витрати живої праці в одиницях робочого часу на виготовлення одиниці продукції.

**Трудомісткість знаходить широке використання в економічній роботі підприємства, а саме:**

1. Трудомісткість встановлює залежність між обсягом виробництва та витратами праці, тому виходячи з цього можна розрахувати необхідну чисельність робітників на виготовлення певного обсягу продукції (Ч) за формулою:

$$\text{Ч} = V_{\text{прод}} (\text{н-год/рік}) / \Phi_{\text{рч}} \text{Робітника на рік (год)} \times \text{План.}$$

2. Трудомісткість використовується для визначення рівня та динаміки продуктивності праці (ПП) трудовим методом;

3. Трудомісткість дозволяє аналізувати та ув'язати показники.

**Типовий процес управління продуктивності праці вміщує в себе такі етапи:**

1. Вимірювання та оцінка досягнутого рівня продуктивності праці на підприємстві в цілому та в окремих виробничих підрозділах. Вивчення динаміки продуктивності праці за певний період часу та визначення основних чинників її зростання за цей період;
2. Виявлення резервів росту продуктивності праці на основі інформації, одержаної в ході її вимірювання та оцінки;
3. Обґрунтування заходів з підвищення продуктивності праці та розробка плану використання резервів її росту. Визначення конкретних термінів впровадження розроблених заходів та відповідальних виконавців;

4. Розробка систем мотивації працівників для досягнення запланованого росту продуктивності;
5. Контроль за реалізацією заходів передбачених планом та всією програмою, регулювання їх виконання;
6. Вимірювання та оцінка реального підвищення продуктивності праці в результаті реалізації планів та програм управління продуктивністю на усіх ділянках виробництва;
7. Трудомісткість дозволяє визначити можливий приріст продуктивності праці за рахунок виявлених резервів її росту;
8. Трудомісткість дає можливість установити ефективність заходів з впровадження нововведень;
9. Трудомісткість є елементом структури вартості продукції як витрати на заробітну плату. Зниження Трудомісткість (Тм) дозволяє зменшити собівартість, покращити фінансові показники діяльності, підвищити конкурентоспроможність підприємства.

***Трудомісткість розрізняють на:***

- *повну трудомісткість*, яка включає: трудомісткість технології, обслуговування та управління. Її можна отримати якщо до виробничої трудомісткості додати трудомісткість управління.
- *нормативну трудомісткість* ( $T_{MN}$ ), що дорівнює сумі витрат робочого часу окремого робітника чи бригади на виготовлення одиниці продукції. (люд-год.)
- *планову трудомісткість*, яка визначається на основі показників нормативної трудомісткості, але вона є меншою за  $T_{MN}$  на величину зменшення трудових витрат, передбачених оргзаходами, але може і дорівнюватися  $T_{MN}$  (люд-год.)
- *фактичну трудомісткість* ( $T_{mf}$ ), що визначається за табельним обліком за звітний період. Розраховують виходячи з фактичної чисельності персоналу та відпрацьованого часу кожним працівником

Залежність між нормативною та фактичною трудомісткістю визначається за формулою:

$$T_{MN} = T_{mf} \times K_{вн}, \text{ або } T_{mf} = T_{MN} / K_{вн}$$

*K<sub>вн</sub>* – коефіцієнт виконання норм у звітному періоду

**Інтенсивність праці та оцінка її рівня**

***Інтенсивність праці (ІП)*** – це напруженість праці в процесі виробництва, яку вимірюють витратами фізичної, нервової, інтелектуальної енергії людини, тобто – витратами праці за одиницю часу. Підвищення ІП означає зростання напруженості праці за одиницю часу, а також більш повне використання робочої сили на протязі певного періоду часу (ліквідування витрат робочого часу), завдяки чому витрачається більша маса праці. Між категоріями ІП та ІПП існують певні відмінності (табл. 1).

*Таблиця 1.*

**Порівняльна характеристика основних показників  
ефективності праці**

Продуктивність праці	Інтенсивність праці
----------------------	---------------------

дає уяву про обсяг продукції (робіт, послуг), що виготовляється за умов даного рівня витрат праці	дає уяву про те, скільки праці витрачається на протязі певного проміжку часу.
зростання ПП ні теоретично, ні практично обмежень немає	величина ПП обмежена, тому що існує межа психофізіологічних можливостей людини в одиницю часу
зростання і ПП, і ПП приводить до збільшення маси продуктів, виготовлених за даний проміжок часу, але	
підвищення ПП веде до зниження вартості одиниці товару, а праця з більшою продуктивністю – характеризується більшою перенесеною вартістю.	в результаті росту ПП вартість одиниці товару не змінюється більш інтенсивна праця характеризується високою знову створеною вартістю

**Інтенсивність праці має економічну та психофізичну сторону:**

**Економічний критерій ПП** можна виразити через показник щільності праці (ЩП):

$$\text{ЩП} = \frac{\text{Продуктивно використаний робочий час}}{\text{Тривалість робочого часу за зміну}}$$

**Психофізіологічний критерій ПП** характеризується напруженістю праці (НП)

$$\text{НП} = \frac{\text{Витрати праці (нервової, інтелектуальної, фізичної енергії)}}{\text{Продуктивно використаний робочий час}}$$

Показник ПП:  $\text{ПП} = \text{ЩП} \times \text{НП}$

**Нормальна інтенсивність праці (ПН)** характеризується такими значеннями обох складових: ЩП – стовідсоткове використання робочого часу, а НП – припустимими психофізіологічними зрушеннями за робочий день.

***Коефіцієнт темпу праці (Kv)*** розраховується відношенням нормативного ( $T_N$ ) часу виконання окремих елементів в операції трудового процесу та фактичного часу ( $T_f$ ):

$$K_v = T_N : T_f$$

***Коефіцієнт зайнятості працівника продуктивною працею (Kз)*** характеризує оцінку використання ним робочого часу:

$$K_z = T_{zf} : 80\%$$

де  $T_{zf}$  – фактичний час зайнятості працівника у відсотках до тривалості зміни: 80% - умовний рівень розрахунків.

***Рівень інтенсивності праці*** визначають таким чином:

$$K_{ip} = K_v \times K_z$$



Інтенсивність праці змінюється під впливом багатьох факторів, які поділяють на 2 групи: виробничі й поза виробничі фактори.

Держава враховує проблеми забезпечення нормального рівня інтенсивності праці шляхом регулювання тривалості робочого часу (40-годинний робочий тиждень), обмеженням використання понаднормового робочого часу (не більше ніж 140 годин за рік за КЗпП), впровадженням мінімальної гарантованої погодинної оплати праці, нормами законів “Про охорону праці”, “Про оплату праці”, “Про відпустки”, КЗпП України, “Про колективні договори та угоди” інші.

### **Рентабельність праці та її оцінка**

Під час аналізу економічної ефективності праці важливого значення набуває співвідношення прибутку від даного виду діяльності (праці) до відповідних витрат праці. Таке співвідношення називається рентабельністю праці. Практично цей показник визначають як рентабельність (R) витрат на оплату праці (або як рентабельність сумарних витрат на персонал):

$$R_i = (B_{\Pi_i} - Z_i) / Z_i = \Pi_i / Z_i,$$

де  $B_{\Pi_i}$  - створена  $i$ -тим видом праці вартість;  $Z_i$  - сумарні витрати на персонал;  $\Pi_i$  - прибуток від цього виду праці,  $i$ -невний вид праці.

Для розкриття сутності показника рентабельності слід розглянути дві компоненти, з яких складається будь-яка діяльність або праця. По-перше, це  $\alpha$ -праця, коли виконавець працює за інструкціями і не вносить ніяких творчих, нових елементів в трудовий процес, це регламентована праця. Друга компонента - це  $\beta$ -праця, іноваційна, творча, зорієнтована на створення нових споживчих цінностей. Рентабельною є  $\beta$  - праця.

Практичне використання показників рентабельності праці виражаються в оцінці та стимулюванні праці фахівців, професіоналів. Якщо  $B_{\Pi_i} - Z_i / Z_i \geq 0$ , то праця рентабельна, якщо  $B_{\Pi_i} - Z_i / Z_i < 0$ , то нерентабельна.

## **4. Заробітна плата, її функції, види**

Заробітна плата відноситься до найбільш складних соціально-економічних категорій. В розкритті сутності заробітної плати виділяють два підходи: соціально-правовий (нормативний) й економічний.

Соціально-правовий зорієнтовано на розгляд змістової характеристики заробітної плати у відповідності до міжнародних норм та їх відображення в національному законодавстві України.

Економічну сутність заробітної плати відображують три точки зору: заробітна плата як перетворена форма ціни робочої сили; як розподіляема державою частина національного доходу; як ціна праці.

**Заробітна плата** – це винагорода за виконану роботу, розмір якої залежить від складності та умов її виконання, професіонально-ділових якостей працівника, його особистих виробничих результатів та кінцевих результатів діяльності колективу взагалі. Тому заробітна плата виступає матеріальним стимулом виробництва.

**Функція заробітної плати** – відтворювальна, стимулююча, оптимізаційна, регулююча, соціальна.

***Відтворювальна функція*** полягає у забезпеченні працівників та членів їх родини необхідними життєвими благами для відновлення витраченої в ході виробництва робочої сили та для відтворення поколінь. Реалізація цієї функції забезпечується встановленням державою гарантованого мінімуму заробітної плати та прожиткового мінімуму.

***Стимулююча роль*** заробітної плати полягає у встановленні залежності розміру заробітної плати працівника від його особистого вкладу, результатів діяльності всього колективу підприємства.

***Оптимізаційна функція*** в забезпеченні ефективності виробництва на засадах випереджаючого зростання продуктивності праці над зростанням заробітної плати.

***Регулююча функція*** вирішує проблеми регулювання вартості робочої сили на ринку праці під впливом співвідношення її попиту й пропозиції та розподілу трудових ресурсів.

***Соціальна функція*** покликана забезпечити рівну заробітну плату в однакових умовах праці та усунення будь-якої дискримінації в оплаті праці.

Механізм реалізації основних функцій заробітної плати включає визначення їх цільової спрямованості, принципів реалізації, напрямів реалізації, критеріїв реалізації.

### **Види заробітної плати**

Розрізняють номінальну, реальну заробітну плату та реальні доходи працюючих.

***Мінімальна заробітна плата*** – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може проводитися оплата за виконану працівником місячну, погодинну норму праці (обсяг робіт)» і складає на 2006 рік 420 грн., вже в 2009 р. мінімальної заробітної плати до 725 грн., а на 2010 р. - до 1000 грн., хоча на кінець 2010 р. вона досягла лише 907 грн., в 2012 році становила 1073 грн., в 2015 р. становила 1218 грн. і в 2017 році становила 3200 грн., в 2018 році 3723 грн.

***Номінальна заробітна плата*** – це сума коштів, які одержують працівники за виконаний обсяг робіт, кількість та якість витраченої праці та кінцевих результатів діяльності підприємства.

***Реальна заробітна плата*** відображає сукупність матеріальних та культурних благ, а також послуг, які працівник може придбати на номінальну заробітну плату. Ця залежність описується формулою:

$$I_{рзп} = I_{нзп} / I_{ц}$$

де  $I_{рзп}$ ;  $I_{нзп}$  – індекси номінальної та реальної заробітної плати;  $I_{ц}$  – індекс цін.

Законом «Про заробітну плату» передбачено, що її структура вміщує основну, додаткову заробітну плати та інші заохочувальні та компенсаційні виплати (стаття 2).

***Основна заробітна плата*** – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці. Вона встановлюється у вигляді

тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників та посадових окладів для службовців.

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

До інших заохочувальних та компенсаційних виплат відносяться винагороди за підсумками роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені актами чинного законодавства або які провадяться понад встановлені зазначеними актами норми.

Витрати роботодавця на робочу силу складаються з прямих та непрямих витрат. До перших належать заробітна плата за відпрацьований час та інші виплати за невідпрацьований час (наприклад, оплата відпусток), премії та нерегулярні виплати, виплати в натуральній формі. До других – витрати на оплату житла робітникам, професійне навчання, соціальне забезпечення працівників, утримання громадських служб, ін.

## **5. Форми та системи заробітної плати**

### **Функції та елементи тарифної системи**

**Тарифна система** – це сукупність різних заводських нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень основної заробітної плати працівників залежно від їх професії, кваліфікації, умов праці тощо.

**До елементів заводської тарифної системи відносяться:** довідники кваліфікаційних характеристик професій працівників, тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка, доплати та надбавки до тарифних ставок (посадових окладів), районні коефіцієнти.

Тарифні сітки служать для визначення кількісних співвідношень в оплаті праці робітників різної кваліфікації. **Тарифна сітка** – це сукупність кваліфікаційних розрядів та відповідних їм тарифних коефіцієнтів. **Кваліфікаційний розряд** характеризує ступінь складності виконуємої роботи та рівень кваліфікації робітника. Кожному розряду присвоєно відповідний тарифний коефіцієнт, який показує в скільки разів тарифна ставка кожного розряду більше, ніж тарифна ставка першого розряду.

**Тарифні ставки (ТС)** фіксують розмір оплати праці в одиницю часу. Розрізняють погодинні, поденні, помісячні тарифні ставки.

Базовою тарифною ставкою для розрахунків заробітної плати є тарифна ставка першого розряду. Вона встановлюється з урахуванням мінімум матеріального забезпечення, тобто необхідних витрат на відтворення робочої сили, що зайнята на відносно простих роботах в нормальних умовах праці.

Для оплати праці службовців використовують посадові оклади, які виконують функції, аналогічні тарифним ставкам робітників. За базовий оклад традиційно приймається оклад техника.

### Доплати та надбавки

Доплати та надбавки до тарифних ставок й посадових окладів встановлюють у тому випадку, коли виникає необхідність компенсувати додаткові витрати життєвих сил працівника під час виконання роботи в умовах, які відхиляються від нормальних (наприклад, за роботу у нічний час, у важких та небезпечних умовах праці), або стимулювати індивідуальні досягнення в праці (надбавки за професійну майстерність, виконання особливо важливих завдань тощо). У сучасних умовах господарювання розміри доплат та надбавок встановлюються підприємством самостійно та закріплюються в колективному договорі.

Слід відрізняти надбавки від доплат. *Надбавки* – це виплати, які пов’язані, як правило, із особистістю конкретного працівника, та мають переважно стимулюючий характер. *Доплати* – це виплати, які обумовлені роботою, що виконується, й мають переважно компенсаційний характер. На практиці виділяють такі види надбавок: за високу професійну майстерність робітника; за особливі досягнення в праці службовців; за виконання особливо важливої роботи на певний термін та ін.

В структурі доплат виділяють дві великі групи. У першу входять ті, які не мають обмежень за сферами трудової діяльності: за роботу в святкові та вихідні дні, понадурочний час та ін. В другу групу входять ті, які застосовуються в конкретних сферах праці: доплати за більш інтенсивну працю (за сумісництво професій або посад, за поширення зон обслуговування тощо); доплати за роботу у важких, шкідливих, особливо важких та шкідливих умовах праці, за роботу в нічний час, ін.; доплати, які пов’язані з особливим характером праці (віддаленість та невизначеність об’єкту праці, багатозмінний режим праці, вахтовий метод праці, деякі інші).

### Використання показників тарифної системи в економічній роботі підприємства

З метою аналізу та планування трудових показників, нарахування заробітної плати, вирішення питань необхідності професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, встановлення доплат використовують величини середнього розряду робіт та робітників, середні тарифні ставки та середні тарифні коефіцієнти.

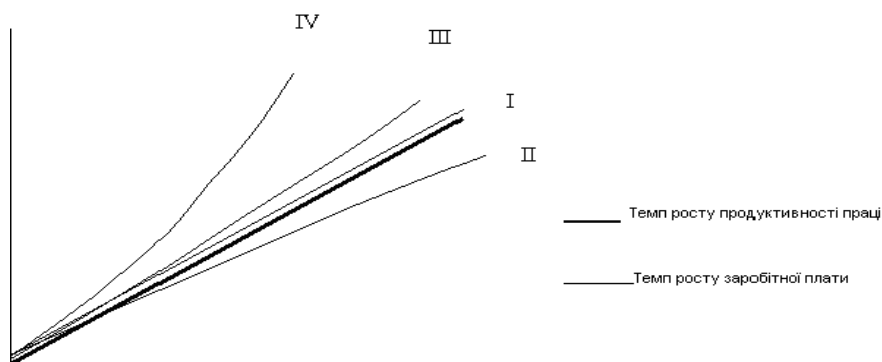
Співвідношення різних середніх розрядів робіт та середніх розрядів робітників дозволяє вирішувати питання про необхідність професійної перепідготовки та підвищення рівнів кваліфікації робітників. Виходячи з цих співвідношень можна розрахувати зниження продуктивності праці через недостатній рівень кваліфікації працівників, недоцільність виплат заробітної плати через перевищення кваліфікації працівників над складністю робіт, що виконуються.

Політика в області оплати праці є складовою частиною управління підприємством, від якої значною мірою залежить ефективність його роботи. Адже заробітна плата являється одним з найважливіших інструментів, котрий дозволяє раціонально використовувати робочу силу. При розробці

політики в області заробітної плати необхідно враховувати співвідношення темпів заробітної плати та продуктивності праці.

Можна виділити три основні моделі, які визначають співвідношення темпів росту продуктивності праці та заробітної плати (рис.2):

- ріст заробітної плати пропорційний росту продуктивності праці;
- ріст заробітної плати відстає від росту продуктивності праці (дегресивна модель);
- ріст заробітної плати випереджає ріст продуктивності праці (прогресивна модель).



**Рис. 2. Співвідношення темпів зростання заробітної плати та продуктивності праці**

Першу модель (рис. 2, I) можна вважати ідеальною. В масштабах держави вона не породжує інфляції, а для підприємства містить стимул до підвищення продуктивності праці його працівників. На практиці таке співвідношення підтримувати досить важко.

Друга ситуація (рис.2, II) не породжує інфляцію, але не містить стимул до підвищення продуктивності праці.

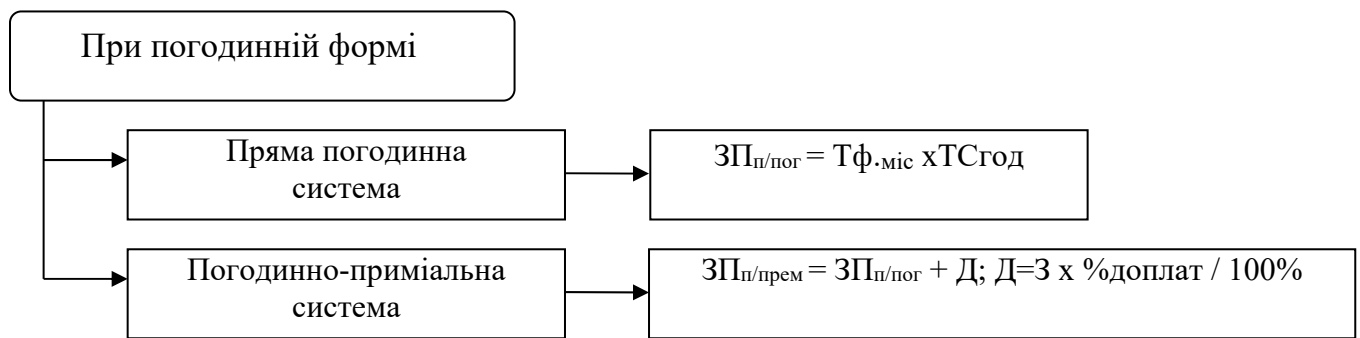
Якщо темп росту заробітної плати випереджає темп росту продуктивності праці, то така модель стимулює ріст продуктивності праці, але й породжує інфляцію (рис.2, III).

Занадто високі темпи росту заробітної плати (рис.2, IV) порушують зв'язок між витратами праці та його оплатою, що також призводить до зниження продуктивності.

Таким чином, грамотна політика в області оплати праці дозволяє підвисити його продуктивність, а, отже, ефективність використання робочої сили.

### **Почасова форма оплати праці та її системи**

Виділяють просту почасову та почасово-преміальну системи оплати праці. Проста почасова система заробітної плати стимулює працівника в підвищенні кваліфікації та раціональному використанні робочого часу, трудової дисципліні які, регламентуються функціональним розподілом праці, технологічними картами, посадовими інструкціями, планами — завданнями.



де  $ТС_{год}$  - годинна тарифна ставка за присвоєним робітнику розрядом (посадовий оклад службовця), грн.;  $Тф_{міс}$  - фактично відпрацьований за місяць час.

Оплата праці робітника, який працює почасово залежить не від розряду роботи, а від його кваліфікації. Для розрахунків застосовують погодинні, денні та місячні тарифні ставки.

Почасово – преміальна система заробітної плати є більш ефективною, бо стимулює працівника не тільки до раціонального використання робочого часу, але й до досягнення певних кількісних та якісних показників. Виплата премій здійснюється, як правило, за виконання встановлених кількісних показників за умов досягнення відповідної якості продукції (робіт). Встановлення кількісних показників для преміювання праці наближує погодинну форму оплати праці до відрядної, створює, так названу, змішану форму заробітної плати: почасову-преміальну з нормованим завданням.

### **Відрядна форма заробітної плати та її системи**

Основою відрядної оплати праці є норма часу або виробітку й тарифна ставка за розрядом робіт, які виконуються. Відрядна форма заробітної плати стимулює працівника на збільшення обсягів продукції встановленої якості, підвищенні кваліфікації, застосуванні передових прийомів та методів роботи.

**При відрядній формі використовуються:**

Індивідуальна система	$R = TC / \text{Норма виробітку, або } R = TC \times \text{Норма часу}$
Пряма відрядна система	$ЗП_{\text{н/від}} = \sum_{s=1}^n P_i \times N\phi_i$ $P_i = t \times TC_{\text{год}}$
Відрядно-преміальна система	$ЗП_{\text{від/прем}} = З_{\text{тар}} + Д_{\text{преміальні}}$
Відрядно-прогресивна система	$ЗП_{\text{від/прог}} = N_{\text{вих}} \times P_{\text{д}} + (N_{\text{факт}} - N_{\text{вих}}) \times P_{\text{підвищ}};$ $P_{\text{підвищ}} = P_{\text{д}} \times (1 + [\% \text{зростання розцінки} / 100])$
Непряма-відрядна система	$ЗП_{\text{непряма/від}} = (N\phi_i \times P_{\text{ci}}) / n; P_{\text{ci}} = TC_{\text{зм}} / (Ч_{\text{обсл}} \times N_{\text{пл.і}});$ $З_{\text{доп.прац}} = T_{\text{ф.дп}} \times TC_{\text{год}} \times K_{\text{вик}}$
Акордна система	Передбачає встановлення розцінки не на одиницю виконаної роботи, а відразу на весь обсяг робіт із встановленням терміну його виконання
Колективна (бригадна) система	

Позначення:  $TC$ - тарифна система;  $P_i$  - відрядна розцінка за виготовлення 1 виробу  $i$ -го виду;  $N\phi_i$ -фактична кількість виробів  $i$ -го виду;  $t$  – час виготовлення одного виробу  $i$ -го виду;  $З_{\text{тар}}$  –тарифний заробіток працівника при прямій відрядній системі оплати праці;  $Д_{\text{преміальні}}$  – сума преміальних доплат;  $P_{\text{д}}$  –дійсна розцінка за один виріб;  $P_{\text{підвищ}}$  – підвищена розцінка за один виріб;  $P_{\text{ci}}$  – непряма відрядна розцінка під час обслуговування  $i$ -го працівника;  $Ч_{\text{обсл}}$  –кількість основних працівників, що обслуговуються одним працівником;  $TC_{\text{зм}}$  – змінна тарифна ставка підсобника;  $N_{\text{пл.і}}$  – плановий випуск продукції  $i$ -м працівником;  $T_{\text{ф.дп}}$  - фактично відпрацьований час допоміжного працівника;  $K_{\text{вик}}$  – середній коефіцієнт виконання норм на ділянці, що обслуговує допоміжний працівник

Основним елементом відрядних форм є розцінка, яка встановлюється на одиницю робіт, що виконуються (операція, деталь, виріб). Розцінка може бути індивідуальною або колективною.

Відрядна форма оплати праці має такі системи: пряму, індивідуальну, преміальну, прогресивну, регресивну, непряму, акордну, комісійну.

Застосування відрядних систем заробітної плати потребує обов'язкового економічного обґрунтування їх доцільності. Витрати та проведення робіт з встановлення норм часу, виробітку, розробку систем

преміювання та інше повинні бути меншими за отриману економію собівартості (прибутку) завдяки використанню систем відрядної ЗП.

**Відрядну форму оплати праці доцільно застосувати у таких умовах:**

- 1) якщо існують кількісні показники результатів роботи, котрі вірно відображають витрати праці робітника;
- 2) якщо є можливості збільшення виробітку порівняно із встановленою нормою в реальних технічних та організаційних умовах виробництва;
- 3) якщо необхідно стимулювати ріст виробітку продукції (послуг), збільшити обсяг робіт або скоротити чисельність працівників за рахунок інтенсифікації праці;
- 4) якщо економічний ефект від застосування відрядної форми оплати праці повинен перекидати витрати на проведення робіт з нормування праці;

Відсутність таких умов зумовлює застосування погодинної форми оплати праці.

**Гнучкий тариф: основні положення, переваги**

Одним із напрямів вирішення протиріччя між почасовою формою оплати праці і потребою в стимулюванні зростання продуктивності праці стало посилення стимулюючої ролі тарифної заробітної плати на засадах застосування гнучкого тарифу. В закордонній практиці розроблено декілька моделей його застосування.

В «динамічній моделі» заробітної плати тариф має нести основне стимулююче навантаження. Оптимальна структура заробітної плати має такі пропорції: тариф – 85%, періодична премія за індивідуальні показники роботи – 10%, премія за колективні показники діяльності – 5%. В разі досягнення працівником нових, більш високих результатів праці величина його тарифу збільшується в розмірі, що дорівнює періодичному преміюванню, тобто на 10%. Знову встановлений тариф заохочує до збереження досягнутих результатів.

В «моделі контрольованого денного виробітку» за кожним кваліфікаційним розрядом встановлюється три рівні тарифних ставок залежно від виробітку робітника:

- нормальний, що характеризує середній рівень інтенсивності праці;
- низький – нижче 95% норми;
- високий – понад 105% норми.

В межах одного розряду тарифна ставка диференціюється залежно від індивідуальної продуктивності праці. Тарифна ставка встановлюється терміном на 3-6 місяців. Після закінчення зазначеного періоду вона переглядається з урахуванням продуктивності, що досягнута робітником в останньому кварталі або півріччі. Ця система містить елементи як почасової, так і відрядної заробітної плати і придатна для стимулювання праці лише за умов вимірювання величини продуктивності праці та можливості впливу робітників на її рівень.

**Формування заробітку в бригадах**



Праця в бригадах може оплачуватися із застосуванням як відрядної так і почасової форм заробітної плати. За відрядною оплатою праці заробіток формується виходячи з бригадних розцінок та виконаного обсягу робіт (послуг), за почасовою – на основі тарифного заробітку за відпрацьований час. Преміювання працівників здійснюється за розробленими на підприємствах системами преміювання.

У загальний бригадний заробіток не включають премії та надбавки, які виплачують окремим працівникам (надбавки за високу професійну майстерність, за виконання особливо відповідальних робіт, за керівництво бригадою, за виконання державних обов'язків тощо).

Відрядний заробіток визначається за бригадними розцінками. Колективна відрядна розцінка розраховується за формулами:

$$a) R_k = \frac{\sum TC_i}{N_{бб}}$$

де  $\sum TC$  – сума тарифних ставок членів бригади, грн;

$N_{бр}$  – бригадна норма виробітку за відповідну одиницю часу.

$i$  - чисельність членів бригади.

$$б) R_k = \sum_{j=1}^n TC_i \times T_{мж} = \sum R_j P_k = \sum TC_j \times T_{мj} = \sum R_j$$

де  $TC_j$  - тарифні ставки за розміром  $j$  – го виду робіт, грн;

$T_{мj}$  - трудомісткість  $j$  – го виду робіт, н-год;

$R_j$  – поопераційна розцінка на  $j$  – вид робіт, грн;

$n$  – кількість видів робіт, які входять в бригадний комплекс.

Загальний заробіток в бригаді визначається шляхом добутку обсягу виконаних робіт в бригаді на колективну розцінку, а потім його розподіляють між усіма членами бригади.

### **Безтарифна оплата праці в колективах**

Відмінною рисою безтарифної оплати праці є те, що її застосування передбачає не відокремлене нарахування тарифної частини заробітної плати, надбавок, премій і компенсаційних виплат, а комплексне.

Основна мета - мотивація ефективної праці кожного індивіда і колективу як єдиною цілого. Заробіток окремого працівника залежить від чотирьох чинників:

- ✓ кінцевих результатів колективної діяльності;
- ✓ установленого працівникові коефіцієнта (паю в колективному заробітку);
- ✓ відпрацьованого часу;
- ✓ особистого ставлення кожного працівника до спільної справи.

**Індивідуальна заробітна плата кожного визначається за формулою:**

$$ЗП_i = \frac{ФОП_k \times K_i \times КТУ_i \times T_i}{\sum_{s=1}^n K_i \times КТУ_i \times T_i}$$

де  $ФОП_k$  – колективний фонд оплати праці, який підлягає розподілу, грн;  $K_i$  – коефіцієнт кваліфікаційного рівня (або “най”), який присвоєно  $i$ -му працівнику на момент введення безтарифної системи;  $КТУ_i$  – коефіцієнт трудової участі  $i$ -го працівника в поточних результатах діяльності;  $T_i$  – кількість робочого часу, відпрацьованого  $i$ -тим працівником за період, за який здійснюється оплата праці (год., днів);  $i = 1, 2, \dots, n$  – кількість працівників, які беруть участь у розподілу фонду оплати праці, осіб.

### **Організація оплати праці службовців**

Традиційна побудова системи оплати праці передбачає наявність двох тарифних сіток, пристосованих до двох категорій працівників - робітників і службовців. Такий підхід зумовлено значними відмінностями в організації праці цих категорій працівників, а звідси й в нормуванні та оплати їх праці.

Праця службовців є розумовою, складною, відповідальною та дуже різноманітною, яка, як правило, не має кількісних показників виміру. Предметом праці службовців є інформація, її отримання, накопичення, обробка, передача, використання. Результат прийнятого управлінського рішення, як правило, не співпадає з моментом його прийняття. Все це ускладнює процес організації оплати праці службовців.

В більшості організацій (підприємств) оплата праці службовців здійснюється за штатно-окладним розписом. Схеми посадових окладів затверджуються власником або його представниками та узгоджується з профспілками. Найменування посад в схемі посадових окладів проводиться у відповідності до Державного класифікатора професій (ДКП), затвердженого наказом Держстандарту України від 27.07.1995р.

#### **Диференціація посадових окладів**

Для встановлення посадового окладу на підприємствах широко застосовуються коефіцієнти співвідношення місячних посадових окладів керівників й спеціалістів та мінімальної заробітної плати, яка узгоджена в колективному договорі.

Слід відмітити, що робота керівника відрізняється від роботи своїх підлеглих більш високим рівнем складності та відповідальності, тому вона має оплачуватися вище. Міру такого перевищення визначити однозначно неможливо. У будь-якому разі різниця в заробітній платі керівника й висококваліфікованого підлеглого має створювати для першого зацікавленість у виконанні відповідальної роботи, якою є управлінська діяльність, а для другого – зацікавленість у професійно-кваліфікаційному зростанні.

Різниця заробітної плати керівника й підлеглого має бути не менше, ніж “поріг відчутності” зростання матеріального стимулу (10%).

Працю фахівців (спеціалістів) можна нормувати, але це дуже дорого. Тому їх повсякденна праця регламентується планами робіт, вказівками безпосередніх керівників, посадовими інструкціями. За таких умов праця більшості спеціалістів оплачується почасово на основі місячних окладів.

Під час встановлення посадових окладів спеціалістів головна методологічна складність полягає в оптимізації диференціації оплати праці за складністю. Нижню кваліфікаційну посаду спеціаліста за рівнем оплати слід порівнювати з оплатою праці робітника відповідного кваліфікаційного рівня. Для цього об'єктивним виміром є час, що необхідний для підготовки спеціаліста та робітника.

Різниця в окладах спеціалістів двох суміжних посад (наприклад, технік I і технік II категорій, інженер-економіст I та II категорій ) може бути в інтервалі від 15 до 20%.

Конкретний розмір посадового окладу повинен встановлюватися з урахуванням рівня оплати праці працівника відповідної кваліфікації, що склався на ринку праці.

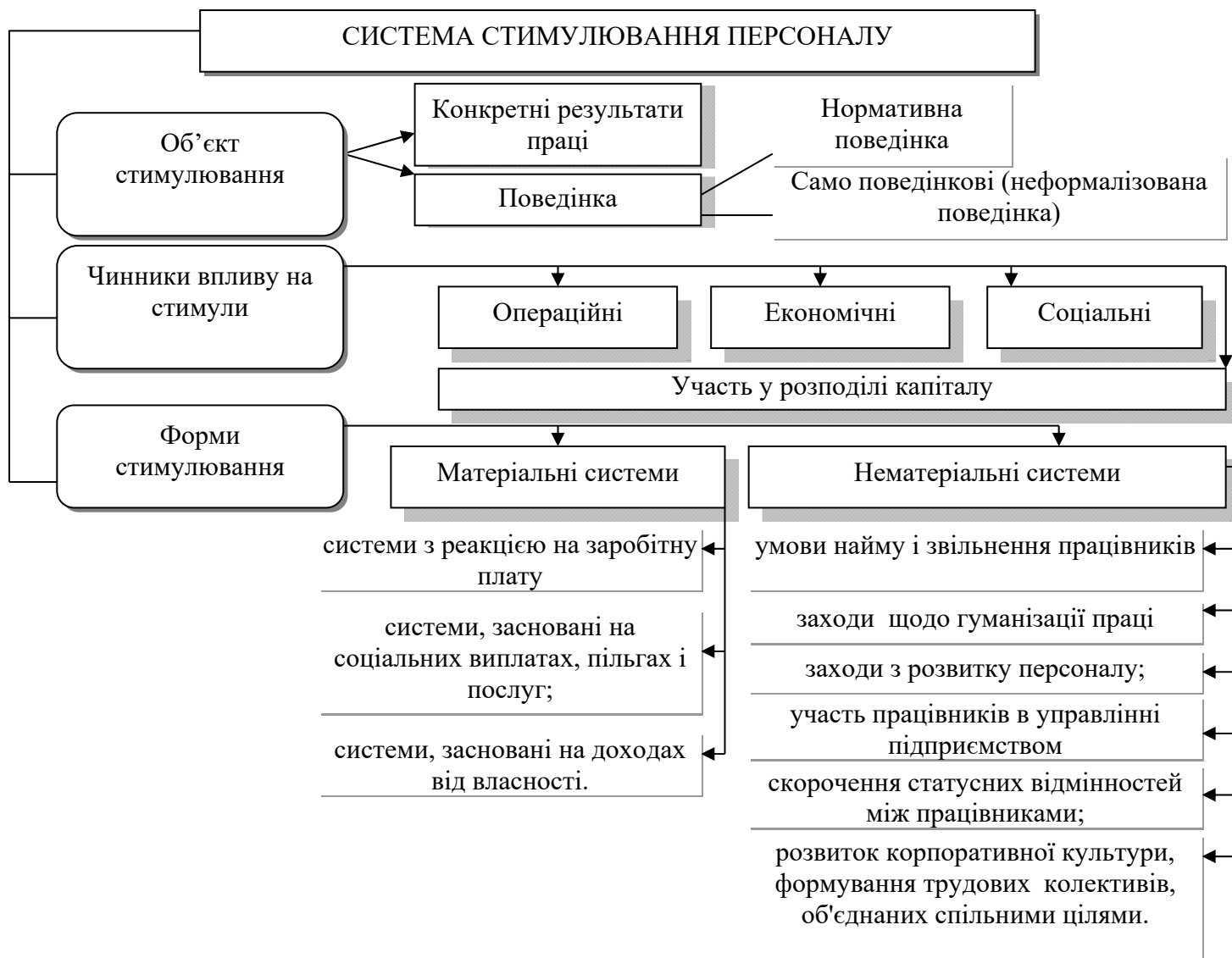
## **6. Організація преміювання працівників**

**Матеріальні системи** можуть бути в свою чергу розрізнятися на три великі групи систем:

- ✓ системи з реакцією на заробітну плату;
- ✓ системи, засновані на соціальних виплатах, пільгах і послуг;
- ✓ системи, засновані на доходах від власності.

**Нематеріальні системи** стимулювання можуть бути підрозділені на шість великих груп:

- ✓ умови ( відносини) найму і звільнення працівників;
- ✓ заходи щодо гуманізації праці (роботи);
- ✓ заходи з розвитку персоналу;
- ✓ участь працівників в управлінні підприємством;
- ✓ скорочення статусних відмінностей між працівниками;
- ✓ розвиток корпоративної культури, формування трудових колективів, об'єднаних спільними цілями.



**Рис. 3. Система стимулювання персоналу орієнтована на стратегічні цілі підприємства**

*Гуманізація праці і роботи є заходами, що постійно розробляються і реалізуються, щодо поліпшення умов праці і роботи. У числі заходів щодо гуманізації праці слід розрізняти три групи:*

- поліпшення навколишнього господарського середовища (створення нормальних, сприятливих для фізичного і психічного здоров'я працівників умов роботи на їх робочих місцях.);
- формування раціональних професійно-кваліфікаційних (посадових) функцій;
- покращення режимів праці і відпочинку.

***Побудові ефективної стимулюючої схеми заважають:***

- ✓ відсутність чітко поставлених перед підрозділами задач;
- ✓ нечіткі межі між сферами компетенції керівників підрозділів і топ-менеджерів;

- ✓ потреба більш широкого делегування прав і повноважень керівникам середньої ланки; порушення субординації;
- ✓ складність впливу на працівників функціонального підрозділу в ситуації подвійного підпорядкування;
- ✓ відсутність необхідних економічних та адміністративних важелів впливу на підлеглих;
- ✓ наявність у складі підлеглих «членів родини» власників бізнесу;
- ✓ дефіцит ресурсів для виконання поставлених задач;
- ✓ низький рівень взаємодії між підрозділами по горизонталі;
- ✓ відсутність системи стимулювання людей за цінні ідеї та ініціативи, що приносять підприємству прибуток.

### **Організаційні основи побудови систем преміювання**

Система преміювання включає такі елементи: мету та завдання преміювання; показники та умови преміювання; шкалу та розмір преміювання; коло працівників, які підлягають преміюванню; джерела преміювання та його періодичність.

Мета та завдання преміювання повинні відповідати загальним цілям та завданням, які стоять перед функціонуванням підприємства, його підрозділом або працівником.

**Розмір премії (Пп) у відсотках до прямої (тарифної або відрядної) заробітної плати визначають за формулою:**

$$Пп = \frac{Ес \times Ке}{ФЗПпр} \times 100$$

де Ес – економія, яка була одержана в результаті дії системи преміювання, грн; Ке – частка економії, яка спрямовується на преміювання; ФЗПпр – прямий фонд заробітної плати робітників, які підлягають преміюванню, грн.

**Під час проектування системи преміювання слід дотримуватися таких положень:**

- ✓ показники та умови преміювання повинні бути спрямованими на вирішення завдань, що стоять перед конкретним працівником, підрозділом, підприємством;
- ✓ премія повинна виплачуватися лише за особливі трудові досягнення, що перевищують встановлені норми праці; вона не може бути механічною добавкою до заробітної плати. За теорією ціле полягання для стимулювання працівника оптимальною є 50-ти відсоткова вірогідність отримання її максимального розміру;
- ✓ премія буде виконувати роль мотиватора за умов перевищення її розміру «порога відчутності», тобто він повинен бути вищим, ніж 10% від тарифної ставки або посадового окладу;
- ✓ необхідними є: розробка критеріїв оцінки виконаної роботи; налагодження обов'язкового обліку фактично досягнутих рівнів показників та умов преміювання; наявність даних бухгалтерської звітності та поточного обліку.

### **Преміювання службовців**

Особливості преміювання праці керівників та фахівців полягає в стимулюванні, в основному, не індивідуальних показників роботи, а їх зацікавленості та відповідальності за діяльність колективів та підрозділів, якими вони керують.

Діяльність цієї категорії персоналу оцінюється тими показниками, які забезпечують стабільність фінансового стану підприємства, зростання його прибутку, зниження собівартості продукції, стовідсоткове виконання поставок продукції за договорами тощо.

Керівників та фахівців допоміжних цехів та служб доцільно преміювати за досягнення цими підрозділами таких показників діяльності: якісне та своєчасне постачання для основного виробництва матеріальних ресурсів та сировини, скорочення витрат допоміжного виробництва тощо.

### **Разові та спеціальні системи преміювання**

Разові премії та винагорода можуть бути індивідуальними та колективними. Незалежно від прийнятих форм та систем оплати праці застосовують: винагороду за підсумками роботи за рік; разові заохочення за виконання особливо важливих завдань, термінових та непередбачених робіт; премії за результатами заводських конкурсів й до святкових дат.

Підвищенню ефективності виробництва сприяє використання спеціальних систем преміювання за створення, освоєння та впровадження нової техніки, прогресивної технології, нових видів продукції; премії за винахідництво та раціоналізаторство; за реалізацію продукції на експорт; збирання, зберігання, переробку й здавання металобрухту та відходів мастил, нафтопродуктів; економію палива, електроенергії, інших енергоносіїв та інше.

### **Умови забезпечення ефективності систем преміювання**

***Граничний розмір премії за перевиконання показників преміювання за зростання обсягів виробництва встановлюється на підставі:***

а) зниження собівартості (економія на умовно-постійних витратах на одиницю продукції) й росту понадпланового прибутку за рахунок збільшення кількості виробленої продукції;

б) відносної економії по фонду заробітної плати, розрахованої до заводського нормативу заробітної плати.

**Для визначення економічно обґрунтованого розміру премії приймається найменша з двох отриманих величин, це автоматично забезпечує економію за другим обмеженням. Розрахунки проводяться за формулами:**

$$П_{пр} = \frac{(C_{дв} \times D_{увп} + V_{дд} \times П_{чс} : 100) K_e}{\Phi 3 П_{пр}}$$

$$П_{пр} = V_{дв} \times N_{зн} \times K_e \times 100 : \Phi 3 П_{пр},$$

де  $П_{пр}$  – граничний розмір премії, %;  $C_{дв}$  – планова собівартість додаткового випуску продукції, грн;  $D_{увп}$  – планова частка умовно постійних витрат;  $V_{дв}$  – обсяг додаткового випуску товарної продукції, грн.;  $П_{чс}$  – плановий відсоток прибутку в собівартості продукції;  $\Phi 3 П_{пр}$  –

прямий фонд заробітної плати працівників, що підлягають преміюванню, грн.;  $K_e$  – частка економії, що спрямовується на преміювання;  $N_{zp}$  – заводський норматив фонду заробітної плати на гривню товарної продукції, яку випущено понад план.

Для забезпечення ефективності систем преміювання за економію сировини та матеріалів необхідно:

- ✓ застосування прогресивних норм витрат матеріальних цінностей;
- ✓ ретельний облік витрат матеріальних ресурсів за допомогою вимірювальної апаратури (лічильників електроенергії, води, пару, газу, ін.);
- ✓ загальний розмір премії не повинен бути більше отриманої економії.

**Сума премії ( $P_e$ ) за економію матеріальних ресурсів визначається за формулою:**

$$P_e = (P_f - P_n) \times C \times V_{\text{факт}} \times K_e,$$

де  $P_f$  та  $P_n$  – фактичні та нормативні витрати даного виду матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції (робіт, послуг) в натуральному виміру (т, кг, м);  $C$  – ціна за одиницю ресурсу, грн;  $V_{\text{факт}}$  – обсяг виробленої фактично продукції (робіт, послуг) в прийнятих одиницях виміру;  $K_e$  – коефіцієнт, який показує частку економії, що спрямована на преміювання.

Стимулювання за економію матеріальних ресурсів можливо лише за умов перевищення фактичних витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції над нормативними з об'єктивних причин (через недосконалість техніки, не якісної сировини, в процесі засвоєння нової технології тощо).

Умовами забезпечення ефективності системи преміювання працівників за досягнення якісних показників є:

- ✓ обов'язкове виконання встановлених норм часу, виробітку, нормованих завдань;
- ✓ чітке дотримання встановлених термінів виконання робіт (послуг);
- ✓ недопущення перевитрат будь-яких видів матеріальних ресурсів;
- ✓ на преміювання доцільно спрямовувати лише частину економії, другу частину економії слід спрямовувати на зростання прибутку.

**Економія від дії систем преміювання за покращення якісних показників може бути отримана за рахунок :**

а) зростання питомої ваги продукції більш високого ґатунку якості порівняно з нормативною або плановою структурою. Сума премії визначається за формулою:

$$П = (V_{\text{факт}} - V_{\text{план}}) \times (Ц_1 - Ц_2) \times K_e,$$

де  $V_{\text{факт}}$  – обсяг продукції першого ґатунку в фактичному випуску продукції, одиниць;  $V_{\text{план}}$  – обсяг продукції першого ґатунку в фактичному випуску за плановою структурою ґатунку, одиниць;  $Ц_1$  та  $Ц_2$  – відповідно ціна продукції першого та другого ґатунку, грн;

б) реалізації додатково виготовленої продукції в результаті зростання виходу придатної продукції або підвищення ступеня видобування цінних продуктів із сировини;

в) відносної економії від надпланового зниження собівартості продукції через скорочення втрат від браку. Сума відносної економії створюється за рахунок відносного зростання випуску продукції (визначають як добуток планової собівартості додаткового випуску продукції (Сдв) на планову частку умовно-постійних витрат ( $Частка_{упр}$ ) в собівартості продукції), зменшення витрат матеріальних ресурсів на виправлення браку або на брак невикористаний ( $Рмб$ ) і зменшення витрат на заробітну плату з виправлення браку ( $Рзпб$ ).

**Розрахунок розміру премії за кожен відсоток скорочення браку (здавання продукції не з першого пред'явлення, невикористаного браку) до прямої заробітної плати працівників, які підлягають преміюванню, здійснюється за формулою:**

$$Ппр = \frac{Сдв \times Частка_{упр} + (Рмб + Рзпб) \times 100}{\%_{сер.баз} \times \PhiЗПпр}$$

де  $\%_{сер.баз}$  – середній відсоток втрат продукції або випадків здавання з повторного пред'явлення за базовий період, %.

**Важливими умовами забезпечення ефективності будь-якої системи преміювання є:**

- ✓ позитивне її сприйняття працівниками, які підлягають преміюванню;
- ✓ справедливий розподіл сум преміювання між робітниками на підґрунті оцінки індивідуального трудового вкладу;
- ✓ спрямованість системи на підвищення престижу даного виду праці, закріплення кадрів на підприємстві, формування позитивного іміджу фірми тощо.

### **Оцінка ефективності систем преміювання**

Економічно ефективною вважається така система преміювання, за умов використання якої досягається покращення показників преміювання, а сума виплаченої матеріальної винагороди не веде до росту собівартості продукції, погіршенню її якості або зменшенню чистого прибутку підприємства.

Величина зміни показника преміювання ( $En$ ) розраховується як різниця між досягнутим фактично й вихідним його рівнем ( $En = Pф - Pв$ ). Вона характеризує отриманий економічний ефект в одиницях показника преміювання. Грошова оцінка отриманого ефекту ( $Er$ ) визначається множенням величини  $En$  на коефіцієнт  $K$ , який розраховується за формулою:

$$Er = \frac{\sum_{s=1}^n Ci}{P_6}$$

де  $Ci$  – сума ефектів;  $n$  – кількість ефектів;  $P_6$  – вихідний рівень виконання показника ефекту.

**Кількість сум ефекту залежить від специфіки показника преміювання ( $Er$ ) та виробничих умов. Для кожної системи вона встановлюється шляхом аналізом впливу показника преміювання на ті чи інші статті виробничих витрат або на чистий дохід, який отримує підприємство.**



Кількісний аспект оцінки ефективності системи преміювання припускає визначення співвідношення між ефектом, який отримано від дії системи преміювання, й розміром виплаченої премії; оцінки його впливу на пропорції в зростанні продуктивності праці та середньої заробітної плати й зниження собівартості продукції.

**З метою кількісної оцінки ефективності виконують наступні розрахунки:**

✓ визначають рівень виконання показника преміювання, досягнутий в період оцінки ефективності ( $P_d$ );

✓  $P_d$  порівнюють із базовим рівнем виконання показника, який приймається за вихідний – ( $P_b$ ). Якщо преміювання спрямовано на підвищення рівня показника, то за вихідний приймається середній рівень виконання показника, фактично досягнутий в базовому періоді. За умов стимулювання виконання показника на раніше досягнутому рівні, за вихідний приймається середньо регресивний рівень виконання показника в базовому періоді;

✓ ефект преміальної системи в грошах розраховують за формулою :

$$Er = P_d - P_b \times \frac{\sum_{s=1}^n C_i}{P_b} = \left( \frac{P_d}{P_b} - 1 \right) \times \sum_{s=1}^n C_s$$

✓ величина грошового ефекту преміальної системи ( $Er$ ) порівнюється з виплаченим розміром премії з урахуванням нарахувань за усіма видами соціального страхування. За умов організаційних витрат ( $B$ ) на впровадження преміальної системи вони вираховуються з суми економічного ефекту ( $Er$ ). Потім розраховуються абсолютна ( $Er_a$ ) та відносна ( $Er_s$ ) ефективність системи преміювання.

$$Er_a = Er - B - \Pi; \quad Er_s = (Er - B) / \Pi$$

Система преміювання буде вигідною для підприємства , якщо  $Er_a > 0$ , а  $Er_s > 1$ .

### **ВИСНОВКИ ПО ТЕМІ**

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

Персонал підприємства є сукупністю постійних працівників, що отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності. Персонал характеризується рівнем кваліфікації.

Кваліфікацією являється сукупність спеціальних знань та практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій відповідної складності. Рівень кваліфікації характеризується рівнем освіти, досвідом роботи на посаді. Аналіз чисельності, складу, руху трудових ресурсів передбачає визначення забезпеченості підприємства працівниками та складається з:

1) аналізу рівня забезпеченості підприємства трудовими ресурсами;

2) аналізу структури персоналу;

3) аналізу кваліфікаційного рівня працівників.

Система оцінки чисельності включає розрахунки: явочної чисельності (всі працівники, що з'явилися на роботу), облікової (спискової) чисельності (всі працівники, котрих прийнято на роботу терміном на один і більше днів незалежно від того, чи перебувають вони на роботі) та середньооблікової чисельності (відношення сум середньооблікової чисельності за кожний місяць до 12 місяців).

Система оцінки руху трудового потенціалу включає розрахунок резерву робітників, коефіцієнту плинності, коефіцієнту вибуття, коефіцієнту прийому, стабільності або «відданості» персоналу, рівня дисципліни.

Структура персоналу характеризується співвідношенням чисельності окремих категорій працівників.

Визначення планової чисельності персоналу передбачає розрахунок суми загальної чисельності промислово-виробничого персоналу на плановий період, чисельності основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах та додаткової потреби персоналу на перспективний (плановий) період. Для розрахунку потреби в окремих категоріях працівників використовують такі категорії як норма праці та оперативний час

Ефективність праці визначають відношенням отриманого результату до витрат праці. Якщо результатом виступає обсяг виготовленої продукції (послуг, робіт) – маємо показник продуктивності праці, якщо прибуток від діяльності людини – то показник рентабельності праці. Продуктивність праці може бути виражена, або кількістю продукції, що виготовляється за певний проміжок часу (виріток  $W$ ) або витратами праці (робочого часу) на виготовлення одиниці продукції (трудомісткість  $T_m$ ).

Економічна суть зростання продуктивності праці полягає у тому, що частка витрат живої праці на одиницю продукції зменшується, а уречевленої праці – збільшується, але загальна сума праці в одиниці товару зменшується.

Заробітна плата – це винагорода за виконану роботу, розмір якої залежить від складності та умов її виконання, професійно-ділових якостей працівника, його особистих виробничих результатів та кінцевих результатів діяльності колективу взагалі. Тому заробітна плата виступає матеріальним стимулом виробництва. Функція заробітної плати – відтворювальна, стимулююча, оптимізаційна, регулююча, соціальна. Розрізняють номінальну, реальну заробітну плату та реальні доходи працюючих.

Сукупність різних заводських нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень основної заробітної плати працівників залежно від їх професії, кваліфікації, умов праці називаються тарифною системою. До елементів заводської тарифної системи відносяться: довідники кваліфікаційних характеристик професій працівників, тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка, доплати та надбавки до тарифних ставок (посадових окладів), районні коефіцієнти.

Економічно ефективною вважається така система преміювання, за умов використання якої досягається покращення показників преміювання, а сума виплаченої матеріальної винагороди не веде до росту собівартості продукції, погіршенню її якості або зменшенню чистого прибутку підприємства.

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ***

1. Яким чином можна розрахувати вплив раціонального використання робочого часу на рівень продуктивності праці?
2. Обґрунтуйте, у чому полягає різниця категорії продуктивної сили праці та продуктивності праці?
3. Дайте визначення умовам зростання продуктивності праці обґрунтуйте їх вплив на ефективність праці?
4. Дайте визначення факторів, шляхів, резервів підвищення продуктивності праці. Наведіть приклад їх взаємозалежності.
5. За якими основними напрямками реалізуються матеріально-технічні фактори росту продуктивності праці? Які особливості їх впливу на рівень продуктивності праці?
6. У чому полягає сутність організаційних факторів росту продуктивності праці? Які основні їх переваги перед іншими групами факторів?
7. Дайте визначення резервів росту продуктивності праці. Наведіть їх класифікацію?
8. За якими формулами можна визначити вплив резервів росту продуктивності праці, які виявлено в ході аналізу, на рівень продуктивності праці?
9. Які фактори та резерви росту продуктивності праці є найбільш актуальними для сучасного стану економіки України? Обґрунтуйте свою точку зору.
10. Яку роль відіграє показник трудомісткості в економічній роботі підприємства?
11. Яке значення має вивчення категорії інтенсивності праці в системі використання ресурсів праці в цілому суспільстві та на окремому підприємстві?
12. Дайте визначення поняття інтенсивності праці, розкрийте її зв'язок із продуктивністю праці.
13. Якими критеріями характеризується нормальна інтенсивність праці?
14. До яких негативних явищ ведуть недостатній, надмірний рівень інтенсивності праці?
15. Обґрунтуйте доцільність застосування колективної організації та оплати праці в умовах сучасного виробництва.
16. Які форми заробітної плати використовують для нарахування бригадного заробітку?
17. Які види нарахувань не входять до загального заробітку, що розподіляється між членами бригади?
18. Розкрийте методи розрахунку колективних відрядних розцінок.

19. В яких економічних умовах доцільно застосовувати розподіл заробітку безтарифним методом?
20. Розкрийте сутність різних моделей оплати праці за «гнучким тарифом».
21. У чому полягають особливості праці службовців?
22. Яким чином здійснюється оплата праці службовців за традиційною тарифною системою? Які недоліки такого підходу?
23. Які критерії диференціації оплати праці службовців?
24. Яким чином стимулюють підвищення ефективності праці керівників, спеціалістів, технічних виконавців?
25. Розкрийте можливості застосування для службовців контрактної форми трудового договору та особливості оплати їх праці.
26. Чим відрізняються види та форми заробітної плати?

## Тема 6: ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА І СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ, ЦІНА ТА ЦІНОУТВОРЕННЯ

1. Поняття та класифікація витрат на виробництво і реалізацію продукції.
2. Собівартість продукції, її види.
3. Показники собівартості продукції та порядок їх обчислення. Фактори, що впливають на формування поточних витрат підприємства.
4. Формування кошторису витрат на виробництво.
5. Калькулювання витрат на виробництво та реалізацію продукції.
6. Види цін на продукцію, та методи їх встановлення.



**Ключові слова:** витрати виробництва, собівартість продукції, поточні витрати підприємства, кошторис витрат, калькуляція, постійні та змінні витрати, прямі та непрямі витрати.

### 1. Поняття та класифікація витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Для ведення господарської діяльності підприємство має вкладати кошти у виробничі ресурси та послуги, воно постійно витрачає кошти з метою створення майбутніх вигод. Термін "**витрати**" може мати різне значення.



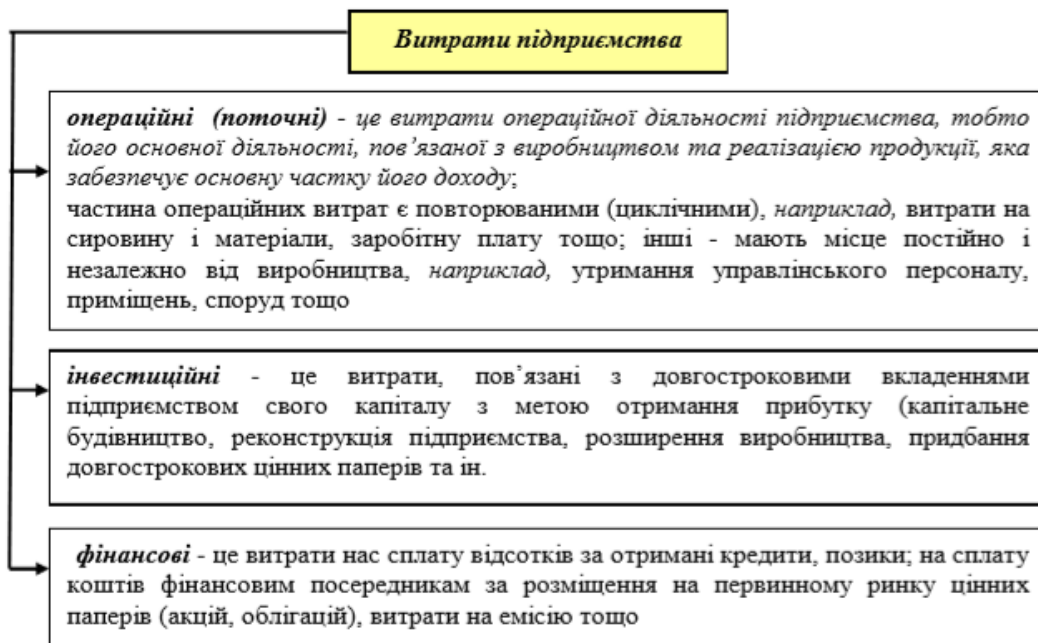
**Витрати** – це грошова оцінка вартості ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших), використаних у виробництві та реалізації продукції за певний період.

Витрати також можна визначити як плату, якою підприємство забезпечує постачальників ресурсів, щоб дістати можливість використовувати ресурси у своїх виробничих цілях і не допустити використання їх у інших виробництвах. Якщо витрати не залучені у виробництво та не списані на продукцію, вони матеріалізуються у запасах сировини, матеріалів, готової продукції. З цієї точки зору витрати є активами підприємства.

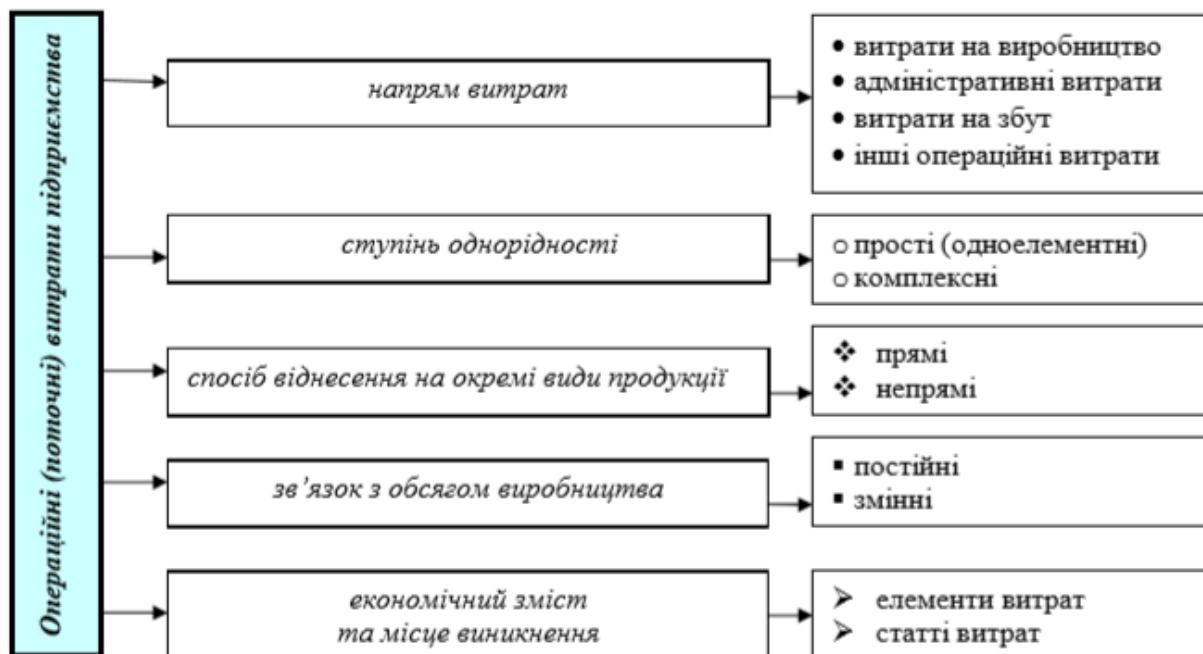
Здійснення витрат передбачає вибуття активів підприємства (списання матеріалів на виробництво продукції, нарахування амортизації, сплата штрафів, пені тощо) або збільшення зобов'язань (нарахування заробітної плати, оренди, платежів за комунальні послуги), внаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу.

Усі витрати підприємства поділяються на **операційні, інвестиційні та фінансові**. Крім такого поділу, витрати можуть бути **бухгалтерськими та економічними**. **Бухгалтерські витрати** відображають реальні суми фактично здійснених підприємством витрат на придбання сировинно-матеріальних ресурсів, виплату заробітної плати, нарахування амортизації, здійснення орендних платежів та ін. **Економічні витрати**, крім бухгалтерських, включають неявні витрати підприємства, його власника у

вигляді використовуваних землі, приміщень, інших власних активів, на які він формально не несе грошових витрат. Економічні витрати підприємства «перевищують» бухгалтерські на величину неявних (їх часто називають «внутрішніми») витрат.



**Найбільшими за питомою вагою і найскладнішими за структурою є операційні (поточні) витрати підприємства. Вони класифікуються за низкою ознак.**



#### ✓ Напрямок витрат:

- **Витрати на виробництво** відображають витрати на придбання усіх видів ресурсів, які безпосередньо спрямовані на виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). Наприклад, на сировину і матеріали,

енергію, спожиту на технологічні цілі, заробітну плату основних робітників із нарахуваннями, амортизацію обладнання та ін.

- **Адміністративні витрати** - це витрати підприємства на утримання адміністративно-управлінського персоналу, основних засобів загальногосподарського призначення, витрати на комунальні послуги і послуги зв'язку, на охорону, юридичні, аудиторські послуги тощо.

- **Витрати на збут** - витрати підприємства на заробітну плату з нарахуваннями працівників відділу збуту, утримання та амортизацію основних фондів збутових підрозділів, витрати на утримання складів готової продукції, витрати на рекламу, маркетинг тощо.

- **Інші операційні витрати** включають витрати підприємства на орендні платежі за орендоване майно, витрати на покриття безнадійних та сумнівних боргів підприємству, витрати на виробничі запаси, реалізовані на сторону, суми втрат від знецінення запасів, нестач і псування товарно-матеріальних цінностей та ін.

✓ **Ступінь однорідності:**

- **Прості** (одноеlementні) витрати - мають єдиний економічний зміст; наприклад, сировина і матеріали, заробітна плата тощо;

- **Комплексні** - різnorідні за своїм складом і охоплюють декілька елементів витрат, їх ще називають непрямыми; наприклад, загальновиробничі та адміністративні витрати, втрати від браку.

✓ **Спосіб віднесення на окремі види продукції:**

**Прямі** - безпосередньо пов'язані з виготовленням даного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на її одиницю, наприклад, матеріальні витрати;

**Непрямі** - пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; наприклад, заробітна плата управлінського і обслуговуючого персоналу, утримання і експлуатація основних фондів тощо.

✓ **Зв'язок з обсягом виробництва:**

**Постійні** - їх загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції в певних межах, наприклад, витрати на утримання і експлуатацію будівель і споруд, витрати на управління;

у складі постійних розрізняють **умовно-постійні витрати**, які неістотно змінюються при зміні обсягу виробництва;

**Змінні** - загальна сума витрат за певний час залежить від обсягу виробництва продукції, наприклад, збільшення обсягу виробництва швейних виробів спричиняє відповідне збільшення витрат на закупівлю тканин, збільшення обсягу вантажних перевезень викликає збільшення витрат на паливо; змінні витрати поділяються на пропорційні та непропорційні.

✓ **Важливішою є класифікація витрат за економічними елементами і статтями витрат.**



*За економічними елементами витрати формуються відповідно до їх економічного змісту. Вони є однаковими для*

*всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.*

**- Елементи витрат на виробництво включають:**

**1. Матеріальні витрати** (сировина, матеріали, комплектуючі, напівфабрикати, паливо, енергія, тара); віднімається вартість повернутих відходів.

**2. Оплата праці** (всі форми основної заробітної плати штатного і позаштатного виробничого персоналу підприємства).

**3. Єдиний соціальний внесок** (включаються відрахування до Пенсійного фонду на пенсійне забезпечення, до фондів страхування на випадок безробіття, тимчасової втрати працездатності, від нещасних випадків на виробництві; розмір нарахувань встановлюється у відсотках від витрат на оплату праці).

**4. Амортизація основних, фондів** (амортизаційні відрахування за встановленими нормами від їх вартості, інших необоротних матеріальних активів та нематеріальних активів).

**5. Інші операційні витрати** (вартість робіт, послуг сторонніх підприємств, сума податків, зборів, крім податків на прибуток, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).



**Статті витрат** - це витрати, які відрізняються між собою функціональною роллю у виробничому процесі та місцем виникнення. За статтями витрат формується собівартість одиниці продукції, тобто її калькуляція.

**Згідно з Національними стандартами бухгалтерського обліку в Україні перелік калькуляційних статей є таким:**

1. Сировина і матеріали (за мінусом зворотних відходів).
2. Паливо та енергія на технологічні цілі.
3. Заробітна плата виробничих робітників (основна і додаткова).
4. Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників ( тепер - Єдиний соціальний внесок).
5. Загальновиробничі витрати.
6. Адміністративні витрати.
7. Підготовка і освоєння виробництва.
8. Інші виробничі витрати.
9. Витрати на збут (позавиробничі витрати).

**Перелік статей калькуляції може бути різним залежно від галузі промисловості, наприклад, він може включати такі статті, як куповані напівфабрикати і комплектуючі вироби, зношування інструментів та пристосувань цільового призначення, втрати від браку та ін.**

**Відмінність статей витрат від аналогічних елементів витрат полягає у тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на даний виріб, а в другому - усі витрати підприємства, незалежно від того де і на які потреби вони були здійснені.**



Оскільки ці витрати не пов'язані безпосередньо з процесом виробництва, джерелом їх фінансування виступає прибуток.

**Під час реалізації продукції виникають витрати обігу:**

- **додаткові** (на удосконалення споживчих якостей товару)
- **чисті** (на торговельні операції, маркетинг, рекламу).

Залежно від цілей управлінського обліку можна виділити й інші способи класифікації витрат.

## **2. Собівартість продукції, її види.**

Крім зазначеної класифікації витрат, їх усіх можна представити у **натуральній** і **вартісній** формах. Розрахунок обсягу та облік витрат у **натуральній формі** має важливе значення для самого процесу організації виробництва на підприємстві.

**Вартісна форма** витрат відіграє визначальну роль в процесі оцінювання ефективності діяльності підприємства. Вона включається у вартість виготовленої продукції, відшкодовується за рахунок доходу (виручки) від її реалізації і становить ту її частину, яка називається **собівартістю**.



**Собівартість продукції** - це вартісна форма поточних витрат підприємства на підготовку виробництва, виготовлення продукції та її збут.

**Собівартість – один з основних показників роботи підприємства, який використовується для:**

- обчислення фінансових результатів діяльності підприємства (прибуток визначається як різниця між ціною реалізації та собівартістю реалізованої продукції); прийняття рішень щодо ціноутворення;
- контролю за використанням усіх видів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів;
- планування діяльності підприємства, прийняття рішень щодо номенклатури та асортименту виробництва.

У точному, своєчасному, повному та достовірному обліку собівартості заінтересоване не тільки підприємство, а й держава.

Необґрунтовано збільшуючи собівартість, деякі підприємства приховують прибуток від оподаткування. Тому склад витрат, що включаються у собівартість, зазвичай регламентується нормативними актами.

Наприклад, Податковий кодекс України забороняє відносити до собівартості витрати на організацію та проведення прийомів, презентацій, свят, розваг та відпочинку, придбання та вручення подарунків, витрати на погашення основної суми отриманих позик, кредитів, дивіденди тощо. Показники собівартості також можуть бути використані як докази при веденні антидемпінгових розслідувань.

Собівартість продукції як грошовий вираз витрат підприємства на виробництво і реалізацію продукції характеризує ефективність всього

процесу виробництва на підприємстві, оскільки у ній відображаються рівень організації виробничих та інших процесів, технічний рівень виробництва, рівень продуктивності праці та ін.

Собівартість продукції як економічний показник використовується для контролю за ефективністю використання виробничих ресурсів, визначення економічної ефективності організаційно-технічних заходів, встановлення цін на продукцію. ***Зниження собівартості є основним джерелом зростання прибутку підприємства.***

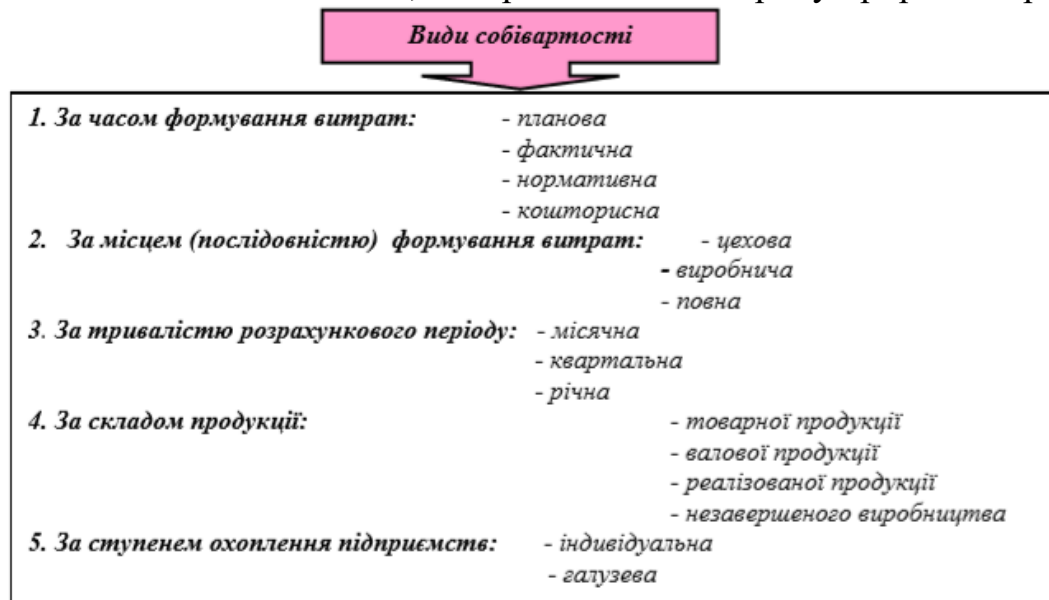
Для підприємства важливо визначити витрати, які відшкодовуються за рахунок собівартості, а які - за рахунок прибутку.

На практиці не завжди собівартість продукції є повним відображенням дійсних витрат на її виробництво.

Через собівартість відшкодовуються лише ті витрати, які забезпечують просте відтворення усіх виробничих чинників: предметів і засобів праці, природних ресурсів, робочої сили.

***До них відносяться витрати на:***

- ✓ вивчення ринку, виявленням величини попиту на продукцію;
- ✓ підготовку та освоєнням виробництва нової продукції;
- ✓ сам процес виробництва продукції;
- ✓ обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- ✓ збут продукції;
- ✓ набір та підготовку кадрів;
- ✓ удосконаленням процесу виробництва та праці, підвищенням його ефективності (крім капітальних витрат);
- ✓ дослідження, використання та охорону природних ресурсів.



### **1. За часом формування:**

- **Планова собівартість** визначається перед початком планового періоду на основі прогресивних норм витрат ресурсів та діючих цін на ресурси в момент складання плану.

- **Фактична собівартість** відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції за даними

- **Нормативна собівартість** продукції формується із витрат на виробництво та реалізацію продукції, визначених на основі діючих норм витрат ресурсів.

- **Кошторисна собівартість** відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному виробництві або в разовому порядку.

## **2. За місцем (послідовністю) формування витрат:**

- **Цехова собівартість** продукції включає всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції у межах цеху підприємства (сировина, заробітна плата основних робітників, нарахування на заробітну плату основних робітників, амортизація обладнання цеху).

- **Виробнича собівартість** продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах усього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію на технологічні цілі, витрати на утримання і експлуатацію обладнання, амортизація будівлі виробничого корпусу тощо).

Виробнича собівартість включає виробничі накладні витрати, які називаються «*загальновиробничими*». Такі витрати пов'язані з процесом виробництва, але не відносяться прямо на собівартість певного виробу.

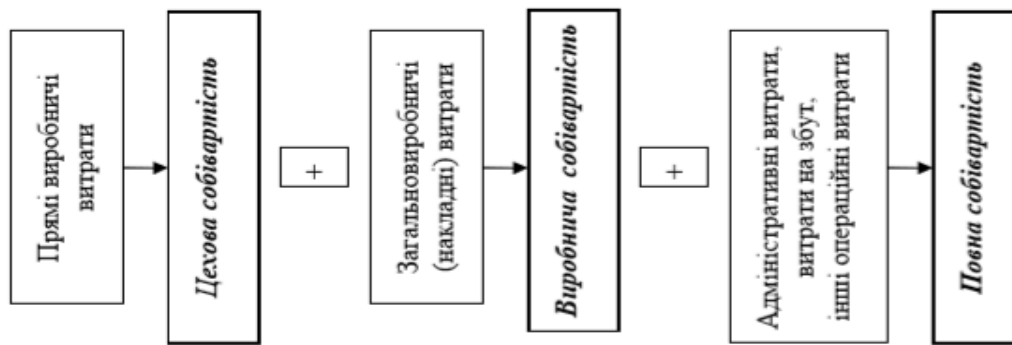
Наприклад, допоміжні матеріали, непряма заробітна плата, витрати на утримання і ремонт будівель, обладнання, амортизація основних фондів, орендна плата, комунальних платежі та ін.

**Загальновиробничі витрати** відносяться на окремі вироби пропорційно до встановленої бази, в якості якої можуть бути обрані кількість відпрацьованих машино-годин, кількість відпрацьованого часу основними робітниками (годин), витрати на оплату праці, матеріальні витрати та ін. Розподіл цих витрат здійснюється за допомогою *коефіцієнта розподілу*. Він визначається як частка від ділення загальної величини загальновиробничих витрат до сукупної бази, наприклад, загальної кількості відпрацьованих машино-годин або ін.

У такому випадку сума загальновиробничих витрат, яка відноситься на конкретний вид виробів, визначається як добуток коефіцієнта розподілу і кількості машино-годин, затрачених на даний вид виробів.

- **Повна собівартість** продукції складається з виробничої собівартості та позавиробничих витрат підприємства (адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

«Алгоритм» формування **повної собівартості** продукції такий:



### 3. За тривалістю розрахункового періоду:

Місячна, квартальна і річна собівартість продукції відображають витрати за місяць, квартал і рік на виробництво і реалізацію продукції.

### 4. За складом продукції:

**Собівартість товарної продукції** обчислюється на основі елементів витрат, які відображаються у кошторисі. Якщо ці витрати скоригувати на величину витрат, не включених у виробничу собівартість (витрат на підготовку та освоєння виробництва нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку або інших джерел, позавиробничих витрат, втрат від браку), зміну залишків витрат майбутніх періодів та зміну залишків майбутніх платежів (відпускних, доплат за стаж роботи), то одержується **собівартість валової продукції**. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю, одержується виробнича собівартість товарної продукції. Саме вона разом із сумою позавиробничих витрат становить повну собівартість товарної продукції.

**Собівартість реалізованої продукції** обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

### 5. За ступенем охоплення підприємства:

**Індивідуальна собівартість** характеризує витрати окремого підприємства на виробництво і реалізацію продукції, а **галузева** ( $C_{cg}$ ) - середні у галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції; вона визначається за формулою:

$$C_{cg} = \frac{\sum_{i=1}^n C_i \times N_i}{\sum_{i=1}^n N_i},$$

де  $C_i$  - собівартість певного виду продукції на  $i$ -ому підприємстві, грн.;

$N_i$  - кількість виготовленої продукції певного виду на  $i$ -му підприємстві, нат.од;

$n$  - кількість підприємств у галузі, що виготовляють даний вид продукції.

**Показниками собівартості продукції, які використовуються в господарській практиці, є:**

1) витрати на 1 грн. товарної продукції (В 1 грн. тп):

$$B \text{ 1 грн. тп} = C \text{ тп} / Q \text{ тп, коп./грн.,}$$

де  $C \text{ тп}$  - собівартість всієї товарної продукції підприємства, грн.;

$Q \text{ тп}$  - обсяг товарної продукції підприємства, грн.;

2) собівартість окремих видів продукції; визначається на основі калькуляцій;

3) зниження собівартості порівняльної товарної продукції; використовується на підприємствах зі сталим асортиментом продукції.

### 3. Показники собівартості продукції та порядок їх обчислення.

#### Фактори, що впливають на формування поточних витрат підприємства.

На собівартість продукції впливає велика кількість чинників, що враховують специфіку кожної галузі економіки, кожного окремого підприємства. Високий рівень собівартості продукції може свідчити про наявність на підприємстві застарілого технологічного устаткування, про нераціональне використання робочого часу, низьку продуктивність праці, високу матеріаломісткість продукції, що випускається, дорогу сировину або високі транспортні витрати, непродуктивну технологію, високі адміністративні витрати, недосконале дослідження ринку тощо.



В економічній роботі підприємства обчислюється декілька показників собівартості:

#### 1. Абсолютні показники собівартості. Ними є:

- собівартість валової продукції ( $C_{вп}$ ) розраховується за формулою:

$$C_{вп} = B_{заг} - B_{ін} \pm \Delta B_{мп} + P_{мп}$$

де  $B_{заг}$  - загальна сума витрат підприємства,

$B_{ін}$  - витрати, що не включаються до складу валової продукції,

$\Delta B_{мп}$  - приріст (віднімається), зменшення (додається) витрат майбутнього періоду,  $\Delta P_{мп}$  - приріст (зменшення) резерву майбутніх платежів;

- собівартість товарної продукції ( $C_{тп}$ ) розраховується за формулою:

$$C_{тп} = HЗВ_{п} + C_{вп} - HЗВ_{к} - B,$$

де  $HЗВ_{п}$ ,  $HЗВ_{к}$  - собівартість залишків незавершеного виробництва на початок та кінець року,

$B$  - відходи (в окремих галузях виробництва).

На підприємствах, де відсутній облік незавершеного виробництва ( $HЗВ$ ),  $C_{вп} = C_{тп}$ ;

- повна собівартість товарної продукції ( $ПC_{тп}$ ) розраховується за формулою:

$$ПC_{тп} = C_{тп} + B_{к},$$

де  $B_{к}$  - комерційні витрати

або як сума калькуляцій всіх видів виробленої продукції та їх товарного випуску;

- **повна собівартість реалізованої продукції (С<sub>рп</sub>)** розраховується за формулою:

$$C_{rp} = ПСтп \pm \Delta C_{нтп} + \Delta C_{вп},$$

де  $\Delta C_{нтп}$  - приріст (віднімається), зменшення (додається) залишків товарної нереалізованої продукції – залишки на складі готової продукції; витрат майбутнього періоду,

$\Delta C_{вп}$  - приріст (зменшення) залишків відвантаженої продукції, яка не перейшла у власність покупця

- **цехова собівартість (С<sub>цех</sub>)** – сума цехових витрат на виробництво партії виробів, що розраховується за формулою:

$$C_{цех} = В_{матерілів} - Відходи_{зворотні} + В_{комплектуючих} + В_{палива, енергії} + ЗП_{основних виробничих робітників} \times (1 + K_{нзп}) + A_{інструментів}$$

де В- сума витрат,

ЗП – заробітна плата,

K<sub>нзп</sub> – коефіцієнт надбавки до заробітної плати,

A – амортизація;

- **виробнича собівартість (С<sub>вир</sub>)** визначає рівень витрат виробничої системи, що розраховується за формулою:

$$C_{вир} = C_{цех} \times (1 + \chi)$$

$$\chi = \frac{В_{загальног. вироб}}{C_{цех}}$$

де  $\chi$  - норматив загально виробничих витрат;

- **загальногосподарська собівартість (С<sub>заг.госп</sub>)** – визначає загальний рівень витрат на виробництво конкретного виду продукції та розраховується за формулою:

$$C_{заг.госп} = C_{вир} \times (1 + \eta); \quad \eta = \frac{В_{заг.госп}}{C_{вир}}$$

де  $\eta$  норматив загально господарських витрат;

- **повна (комерційна) собівартість** розраховується за формулою (С<sub>ком</sub>):

$$C_{ком} = C_{заг.госп} + C_{вир} + C_{цех}.$$

## **2. Відносні показники собівартості:**

- **рівень витрат на 1 грн. продукції**, який характеризує зниження собівартості продукції та обчислюється за наступною формулою:

$$C_o = \sum \frac{B_o \times N_i}{N_i} \text{ або } B_{на1грн} = \frac{B_{пот}}{ЧД}$$

В<sub>о</sub>- собівартість одиниці продукції, N<sub>i</sub>- кількість одиниць випуску виду продукції,

В<sub>пот</sub> - поточні витрати на виробництво і реалізацію продукції;

ЧД - чистий дохід від реалізації ціна продукції;

- собівартість витрат на 1 гривню товарної реалізованої продукції  
( $C_{отп}$ )

$$C_{отп} = \frac{\sum B_o \times N_i}{\sum Ц \times N_i}$$

В умовах конкуренції успіх підприємства залежить від можливості мати витрати не більше середньогалузевого рівня та забезпечення їх поступового зниження.



### **Напрямки зниження витрат виробництва можна розглядати:**

#### **1. За джерелами:**

- зниження витрат сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю продукції;
- зменшення розміру амортизаційних відрахувань на одиницю виробу;
- зменшення витрат заробітної плати на одиницю продукції;
- зменшення накладних (управлінських) витрат;
- ліквідація непродуктивних витрат.

#### **2. За факторами:**

- **позавиробничі (зовнішні)** - ціни на матеріальні ресурси, транспортні тарифи, відрахування, податки, мита, відсотки за кредит, тобто, ті фактори, що не залежать від якості роботи підприємства

- **внутрішньовиробничі** фактори впливають на зниження рівня собівартості наступним чином.

До їх числа відносять: підвищення технічного рівня виробництва; удосконалення організації виробництва, зміна обсягу та структури виробництва. Розглянемо вплив цих факторів детальніше.

#### **Підвищення технічного рівня виробництва веде:**

- до економії за рахунок зниження матеріальних витрат;
- до економії заробітної плати з відрахуванням на соціальні заходи за рахунок зниження трудомісткості одиниці продукції.

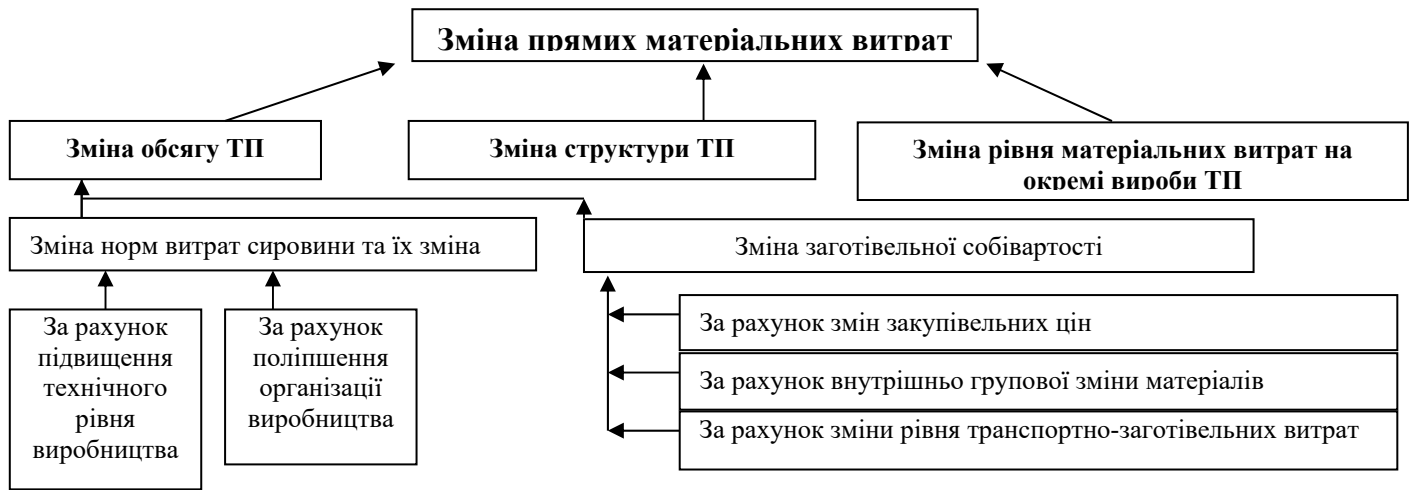
#### **Удосконалення організації виробництва веде:**

- до економії собівартості продукції від впровадження заходів щодо спеціалізації та кооперування;
- до економії від поліпшення організації виробництва (вивільнення виробників).

#### **Зміна обсягу та структури виробництва веде:**

- до відносної економії умовно-постійних витрат;
- до відносної економії витрат внаслідок структурних змін в складі продукції;
- до зміни розмірів амортизаційних відрахувань.

На зміну прямих матеріальних витрат впливає система чинників, які наочно показані на схемі (рис.).

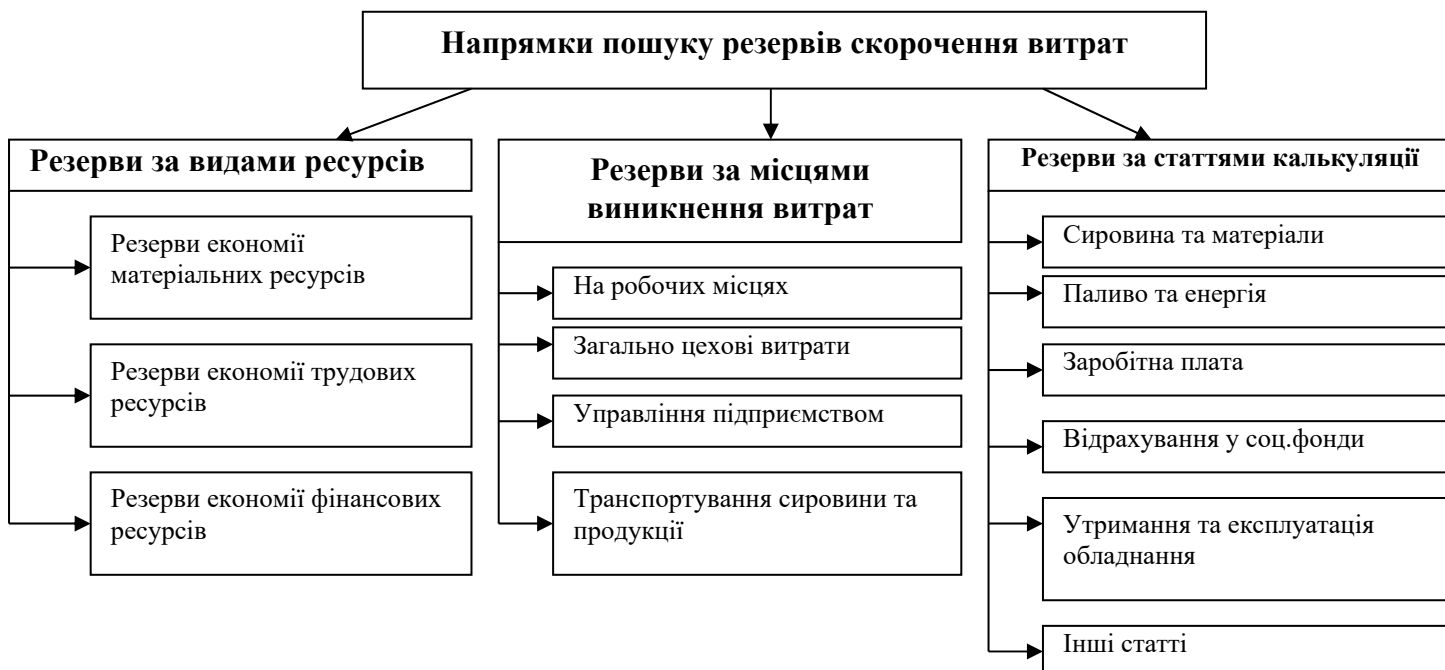


**Рис. Фактори, що впливають на зміну прямих витрат**



Кожне підприємство розробляє свою стратегію підвищення використання ефективності витрат, виходячи з особливостей його функціонування. **При цьому використовують 2 шляхи підвищення ефективності використання витрат:**

1. **Зменшення собівартості за рахунок пошуку та реалізації резервів скорочення витрат.** Інструментом пошуку є аналіз собівартості продукції. Напрямки пошуку резервів скорочення витрат представлено на схемі (рис.).



**Рис. Резерви скорочення витрат**

2. **Оптимізація витрат, тобто, вибір найліпшого варіанта використання наявних ресурсів.**

Найбільшими вагомими чинниками, що впливають на рівень витрат є:

- обсяг реалізації продукції;
- рівень продуктивності праці;
- норми витрат та ціна сировини, матеріалів, ресурсів, палива, енергії.



**Вплив зміни обсягу реалізації на рівень собівартості продукції розраховується:**

$$\Delta C_1 = (1 - \frac{I_{y.n.}}{I_{o.в.}}) U_{y.n.}, \%$$

*де  $I_{y.n.}$  – індекс зміни умовно постійних витрат продукції;*

*$I_{o.в.}$  – індекс зміни обсягів витрат;*

*$U_{y.n.}$  – питома вага умовно постійних витрат в собівартості продукції.*

**Вплив зміни продуктивності праці на рівень собівартості продукції розраховується:**

$$\Delta C_2 = (1 - \frac{I_{зп}}{I_{пп}}) U_{зп}, \%$$

*де  $I_{зп}$  – індекс зміни зарплати в собівартості продукції;*

*$I_{пп}$  – індекс зміни продуктивності праці;*

*$U_{зп}$  – питома вага зарплати в собівартості продукції.*

**За рахунок зміни норм витрат та цін на сировинні, матеріальні, паливні, енергетичні ресурси, зміна собівартості розраховується:**

$$\Delta C_3 = (1 - I_H I_{ц}) U_B U_m,$$

*де,  $I_H$  – індекс зміни норм витрат матеріальних або паливних ресурсів;*

*$I_{ц}$  – індекс зміни цін на відповідні ресурси;*

*$U_m$  – питома вага матеріальних ресурсів в собівартості продукції;*

*$U_B$  – питома вага певного виду продукції, де змінюються норми витрат або ціни на матеріальні ресурси в загальному обсязі виробництва.*

Якщо передбачаються зміни в нормах витрат по декількох видах матеріальних (сировинних) ресурсів, то розрахунок ведуть окремо по кожному виду таких змін.

**Загальна зміна собівартості виробництва продукції:**

$$\Delta C_{заг} = \Delta C_1 + \Delta C_2 + \Delta C_3.$$

#### **4. Формування кошторису витрат на виробництво.**

План по собівартості продукції на підприємстві включає такі елементи:

- ✓ складання кошторису витрат на виробництво;
- ✓ складання планових калькуляцій окремих видів продукції;
- ✓ планування зниження собівартості товарної продукції.

З метою врахування усіх видів економічно однорідних витрат на виробництво складається кошторис цих витрат.



**Кошторис витрат** - це загальна сума витрат підприємства за усіма видами ресурсів, які будуть використані у плановому періоді незалежно від місця виникнення.

**Кошторис** є зведеним планом витрат підрозділів основного виробництва, підрозділів виробничої інфраструктури та витрат на утримання адміністративно-управлінського персоналу. Мета

його складання - встановити усю суму витрат на виробництво у плановому році. Як зазначено вище, кошторис формується за елементами витрат.

**1. Матеріальні витрати.** Їх частка у собівартості продукції найбільша - 60-90% в залежності від галузі виробництва.

***Склад матеріальних витрат неоднорідний:***

➤ сировина і матеріали (за вирахуванням вартості зворотних відходів за ціною їх можливого використання або реалізації; включаються комісійні винагороди, оплата посередницьких послуг);

➤ комплектуючі вироби (деталі, вузли, двигуни та ін.);

➤ куповані напівфабрикати (відливки, штамповки тощо);

➤ допоміжні матеріали, які використовуються у технологічному процесі або необхідні для його обслуговування, а також для управлінських та господарських потреб (деталі кріплення, інструмент, мастильні матеріали, фарби, клеї, канцелярські товари і т.д.);

➤ паливо і енергія зі сторони (електроенергія, пара, газ і т.д.) .

**2. Оплата праці.** Включаються витрати на оплату праці основного виробничого персоналу підприємства, включаючи премії за виробничі результати, стимулюючі та компенсаційні виплати, в тому числі у зв'язку з інфляцією та індексацією доходів у межах передбачених законодавством норм, а також витрати на оплату праці позаштатних працівників підприємства, які зайняті в його основній діяльності:

➤ оплата фактично виконаної роботи відповідно до тарифних ставок та посадових окладів;

➤ вартість продукції, яка видається працівникам у формі натуральної оплати;

➤ преміальні виплати і надбавки за виробничі результати;

➤ вартість комунальних послуг, харчування, форменого одягу, житла, які безкоштовно надані працівникам підприємств деяких галузей відповідно до чинного законодавства;

➤ оплата щорічних чергових відпусток, а також відпусток на навчання;

➤ виплата працівникам, вивільненим з підприємства у зв'язку зі скороченням штатів або реорганізацією.

**3. Єдиний соціальний внесок (ЄСВ)** - це обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Функції адміністрування ЄСВ, тобто його ідентифікації, обліку платників та об'єктів оподаткування, сервісного обслуговування платників, організації та контролю за сплатою внеску покладені на Державну фіскальну службу України (ДФС України).

Платниками ЄСВ є роботодавці (юридичні особи, фізичні особипідприємці, самозайняті особи), які використовують найману працю і сплачують внесок за найманих працівників або фізичних осіб, з якими укладені цивільно-правові договори; фізичні особи-підприємці та самозайняті особи, які сплачують внесок за себе.

Розмір ставок ЄСВ (нарахувань на фонд оплати праці та утримання із заробітної плати або доходу) визначається чинним законодавством України.

**ЄСВ включає відрахування до:**

- Пенсійного фонду;
- фонду страхування на випадок безробіття;
- фонду із тимчасової втрати працездатності;
- фонду страхування від нещасних випадків на виробництві.

**4. Амортизація основних фондів.** Включаються витрати, які рівні сумі амортизаційних відрахувань від первісної або залишкової вартості основних виробничих фондів у певному році. Ці витрати також включають амортизаційні відрахування, здійснені за прискореними методами амортизації, їх індексацію, суми амортизації нематеріальних активів.

**5. Інші операційні витрати** (вартість робіт, послуг сторонніх організацій, витрати на набір робочої сили, витрати на відрядження згідно встановлених норм, сума податків, зборів (крім податків на прибуток), оплата робіт по сертифікації продукції, втрати від курсових різниць, знецінення запасів, псування цінностей, сума фінансових санкцій тощо).

**Кошториси складаються** в цілому на рік зі щоквартальною або щомісячною розбивкою. Вони необхідні не лише для того, щоб знати величину собівартості, але й планувати її зниження за елементами витрат.

Кошториси також використовуються для обчислення собівартості товарної, валової і реалізованої продукції, розрахунку величини прибутку, розробки балансу доходів і витрат підприємства. **Кошторис витрат на виробництво** розробляється на основі кошторисів витрат окремих цехів. На їх підставі складається кошторис витрат на виробництво по підприємству в цілому.

**Зведений кошторис** враховує усі операційні витрати планового періоду. Кошториси можуть розроблятися і за статтями витрат. Такі кошториси дозволяють узгодити їх з кошторисом загальновиробничих витрат, а також калькуляціями на окремі вироби підрозділу.

**При формуванні кошторисів використовуються два підходи:**

- ✓ «з нуля» (якщо підприємство змінює профіль своєї роботи або лише розпочинає свою роботу),
- ✓ **планування від досягнутого** (якщо підприємство не змінює профілю своєї роботи).

**Кошториси формуються з використанням різних методів.**

*Методи  
формування  
кошторису*

- ✓ **кошторисний** - кошторис формується на основі розрахунку витрат у межах усього підприємства за даними інших розділів плану
- ✓ **зведений** - кошторис формується шляхом сумування кошторисів витрат виробництва окремих підрозділів підприємства
- ✓ **калькуляційний** - кошторис формується на основі планових розрахунків за всією номенклатурою продукції, робіт і послуг з розподілом комплексних статей на прості елементи витрат

На вітчизняних підприємствах найпоширенішим є кошторисний метод, оскільки його використання забезпечує взаємозв'язок і приведення в єдину систему розрахунків зведеного кошторису.

## 5. Калькулювання витрат на виробництво та реалізацію продукції.

Обчислення собівартості продукції на підприємстві не обмежується формуванням кошторису витрат на виробництво. Для визначення багатьох показників та прийняття відповідних економічних рішень важливо знати **собівартість одиниці продукції**, наприклад, для обґрунтування можливості виробництва нової продукції, розрахунку цін на продукцію, рентабельності виробництва окремих видів продукції та ін.



**Калькулюванням собівартості продукції** - це процес обчислення собівартості одиниці продукції.

Калькулювання собівартості продукції передбачає вибір об'єкта калькулювання, калькуляційної одиниці, методу калькулювання та калькуляційних статей витрат.

**Об'єкт калькулювання** - це продукція (робота, послуга), собівартість яких обчислюється. До них належать готова продукція (основна і допоміжна), напівфабрикат, вузол, деталь, роботи, послуги. Причому йдеться про продукцію, призначену як для реалізації на сторону, так і для внутрішнього споживання.

Для кількісного вимірювання об'єкта калькулювання обирається калькуляційна одиниця. За калькуляційну одиницю можуть бути прийняті кг або т маси, м<sup>2</sup> площі, м<sup>3</sup> об'єму, кількість штук та ін.

**Методи калькулювання передбачають застосування окремих прийомів розподілу витрат за калькуляційними статтями та віднесення їх на окремий об'єкт калькулювання.**

Такими прийомами є:

**1) калькулювання за повними витратами** - передбачає включення у собівартість продукції усіх витрат, пов'язаних з виробництвом та реалізацією продукції: виробничих, адміністративних, збутових та інших операційних витрат підприємства; накладні витрати розподіляються за конкретними об'єктами калькулювання пропорційно до обраної бази розподілу;

**2) калькулювання за змінними витратами (Direct Costing)** - ґрунтується на визначенні неповної собівартості продукції; при застосуванні цього методу у собівартість продукції включаються лише змінні виробничі витрати. *Конкретними методами калькулювання є:*

**Методи  
калькулювання  
собівартості**

- **нормативний** - витрати на одиницю продукції встановлюються за нормами
- **параметричний** - використовується при обчисленні собівартості нових виробів; витрати на проєктований виріб встановлюються, виходячи із залежності рівня цих витрат від зміни техніко-економічних параметрів виробу
- **розрахунково-аналітичний** - прямі витрати на виробництво одиниці продукції розподіляються на основі діючих норм, а непрямі - пропорційно обраній базі розподілу

Номенклатура статей калькуляції наведена вище, а склад кожної з них такий:

**1. Стаття «Сировина і матеріали»** (за мінусом зворотних відходів)» включає витрати на сировину, основні і допоміжні матеріали, куповані вироби і напівфабрикати, а також транспортно-заготівельні витрати; вартість зворотних відходів віднімається за ціною їх можливого використання або реалізації.

**2. Стаття «Паливо та енергія на технологічні цілі»** включає витрати на паливо, електроенергію, пару тощо, які безпосередньо використовуються в технологічному процесі, за нормами витрат, тарифами та цінами.

**3. Стаття «Заробітна плата виробничих робітників»** включає витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням продукції - основна заробітна плата, яка обчислюється на підставі трудомісткості технологічних операцій, тарифних ставок або відрядних розцінок; витрати на оплату відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін. - додаткова заробітна плата, обчислюється у відсотках до основної.

**4. Стаття «Відрахування на соціальні заходи виробничих робітників (тепер - Єдиний соціальний внесок)»** включає певні суми нарахувань на фонд оплати праці згідно встановлених законодавством ставок та їх відрахування у вигляді ЄСВ (з розподілом до Пенсійного фонду, фонду страхування на випадок безробіття, фонду із тимчасової втрати працездатності та фонду страхування від нещасних випадків на виробництві).

**5. Стаття «Загальновиробничі витрати»** включає виробничі накладні витрати на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного і допоміжного виробництв, а також витрати на утримання і експлуатацію машин та устаткування; обчислюються шляхом складання кошторису цих витрат на певний період та їх розподілу на одиницю продукції пропорційно обраній базі розподілу.

**6. Стаття «Адміністративні витрати»** відображає загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства; до них належать витрати на утримання адміністративноуправлінського персоналу, на їх службові відрядження, на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт,

комунальні послуги), на охорону, юридичні, аудиторські, транспортні послуги; поштово-телеграфні, канцелярські витрати та ін.; обчислюються згідно встановлених норм, тарифів та цін.

**7. Стаття «Підготовка та освоєння виробництва»** включає витрати на введення в експлуатацію нових підприємств, цехів; підготовку та освоєння виробництва нової продукції, підготовчі роботи в добувних галузях промисловості; списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їх відшкодування.

**8. Стаття «Інші виробничі витрати»** включає сплату відсотків за короткостроковими позиками банків, оплату робіт із сертифікації та інші витрати, які включаються у собівартість продукції, але не віднесені до перелічених вище статей.

**9. Стаття «Витрати на збут (позавиробничі витрати)»** включають витрати на пакувальні матеріали, транспортування продукції за умовами договору, витрати на маркетинг і рекламу, на оплату праці та комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту, на амортизацію, ремонт і утримання основних фондів та інших матеріальних необоротних активів, які використовуються для забезпечення збуту продукції.



*У разі необхідності розрахунку собівартості нової продукції на етапах її проектування, розробки та освоєння виробництва, витрати на таку продукцію визначаються за допомогою різних методів прогнозування.*

Такі методи називаються **параметричними**, оскільки ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її технічних та експлуатаційних параметрів і використовуються тоді, коли відсутня технічна документація і відповідна нормативна база. До них належать:

✓ **метод питомих витрат** - є найпростішим, але найменш точним; собівартість нового виробу обчислюється як добуток питомих витрат (витрат на одиницю параметру) базового виробу та параметру нового виробу, наприклад, питомих витрат на одиницю потужності базового виробу на потужність нового виробу;

✓ **бальний метод** - є найбільш точним, оскільки враховує не один, а кілька параметрів нового виробу і ґрунтується на експертній оцінці впливу основних параметрів виробу на його собівартість; кожний параметр базового виробу оцінюється певною кількістю балів, визначається «собівартість» одного бала, а собівартість нового виробу є добутком цієї «собівартості» на кількість параметрів та кількість балів по кожному з них;

✓ **кореляційний метод** - дозволяє встановити залежність собівартості нового виробу від його параметрів у вигляді лінійних та інших залежностей собівартості виробу та його основних параметрів; цей метод є найбільш точним і поширеним;

✓ **агрегатний метод** - собівартість нового виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин (агрегатів); вартість уніфікованих агрегатів враховується за існуючими цінами, а оригінальних -



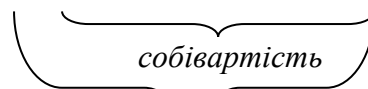
обчислюється одним із наведених вище методів або визначається експертним шляхом;

✓ **графо-аналітичний** - передбачає проведення аналізу собівартості базових виробів-аналогів, з якими може бути порівняний новий виріб; в основі методу - використання графічних залежностей (кривих) між вартістю основних матеріалів і комплектуючих та витратами на заробітну плату та ін.; використовувати цей метод доцільно на етапі ескізного проектування, оскільки на ньому можливо наближено визначити витрати на матеріали і комплектуючі вироби.

#### Існує два методи калькуляції собівартості:

1) **метод поглинених витрат** ґрунтується на розподілі усіх складових собівартості за видами продукції і передбачає розрахунок повної собівартості продукції з одночасним розподілом витрат на прямі і непрямі та оцінкою запасів готової продукції на складі за повною собівартістю. **Чистий прибуток за методом поглинених витрат розраховується за наступною формулою:**

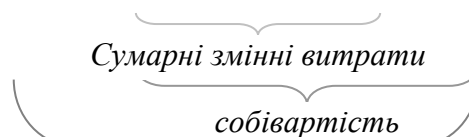
$$\text{ЧП} = \text{ВД} - (\text{Зп} + \text{Ввир} - \text{Зк}) - \text{Вз/в}$$

  
собівартість

де  $\text{Зп}, \text{Зк}$  - Запаси продукції на складі на початок (кінець) звітного періоду;  
 $\text{Ввир}$  - виробничі витрати;  
 $\text{Вз/в}$  - загально виробничі витрати;  $\text{ВД}$  - виручка від реалізації.  
Валовий прибуток

2) **метод прямих витрат** передбачає віднесення змінних витрат на вироблену продукцію, а постійних витрат на реалізовану продукцію. Це робиться для того, щоб своєчасно віднести витрати. **Чистий прибуток за методом прямих витрат розраховується за наступною формулою:**

$$\text{ЧП} = \text{ВД} - (\text{Зп} + \text{Взм} - \text{Зк} + \text{Вп}) - \text{Вз/в}$$

  
Сумарні змінні витрати  
собівартість

де  $\text{Зп}, \text{Зк}$  - Запаси продукції на початок (кінець) звітного періоду;  
 $\text{Взм}$  - змінні витрати;  
 $\text{Вп}$  - витрати постійні;  
 $\text{Вз/в}$  - загально виробничі витрати;  
 $\text{ВД}$  - виручка від реалізації.  
Валовий прибуток

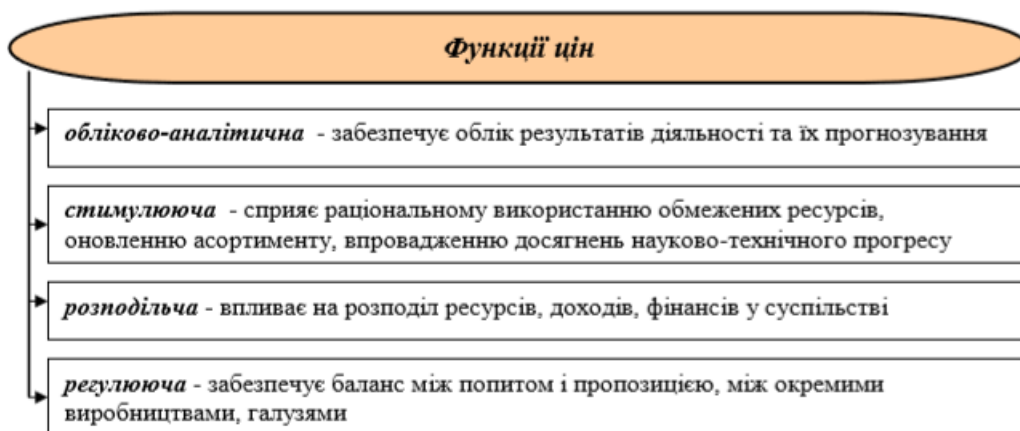
## **6. Види цін на продукцію, та методи їх встановлення.**

У ринковій економіці важко переоцінити роль такої економічної категорії, як ціна. Ціна лежить в основі товарно-грошових відносин, через неї формується більшість економічних взаємозв'язків у суспільстві.

**Ціна** - це грошовий вираз вартості товару, кількість грошей, яка сплачується (одержується) за одиницю товару або послуги.

Ціна є нормою обміну товару на гроші, але, разом з тим, вона відображає споживчі властивості (корисність) товару, купівельну спроможність грошової одиниці, ступінь рідкості товару, силу конкуренції на ринку, вплив держави на ринок та поведінку економічних суб'єктів на ньому та ін.

Ціни, які відображають суспільно необхідні витрати на виробництво і реалізацію продукції, узгоджуються з вимогами закону вартості. Вони дозволяють порівнювати витрати і результати виробництва, забезпечують еквівалентний обмін товарами, дозволяють використовувати вартісні показники для встановлення правильних господарських пропорцій тощо.



**Усі ціни поділяються на дві великі групи: виробничі і споживчі.**

**1. Виробничі ціни** - це ціни, за якими реалізується продукція і надаються послуги іншим підприємствам та організаціям (гуртові, закупівельні, кошторисні ціни, тарифи на перевезення всіма видами транспорту та на виробничі послуги).

**2. Споживчі ціни** - ціни на товари і послуги, які реалізуються населенню (роздрібні ціни, ціни на продукцію закладів громадського харчування, тарифи на комунальні, побутові, транспортні, туристичні та інші послуги, ціни на житло).

**За різними ознаками класифікації ціни поділяються на певні види.**



## Види цін

1. *За обслуговуванням конкретних галузей або сфер економіки:* світові, гуртові, закупівельні, кошторисні, роздрібні, транспортні тарифи, тарифи на платні послуги
2. *За способом встановлення:* державні (фіксовані або регульовані), комунальні, вільні, контрактні, ввізні ціни
3. *За територією дії:* загальнодержавні, регіональні
4. *За видами ринків:* біржові, комісійні, аукціонні
5. *За врахуванням транспортних витрат:* ціна на місці виробництва продукції, єдина ціна з включенням витрат на доставку товарів, зональні ціни, ціни базового пункту, ціни «франко»
6. *За часом дії:* постійні, тимчасові, разові
7. *За використанням у зовнішньоторговельному обігу:* світові, тверді, із наступною фіксацією, змінні (плинні)
8. *За роллю у вирішенні завдань НТП:* лімітні, ступеневі
9. *За використанням в обліку і статистиці:* поточні, середні, порівняльні, незмінні, питомі ціни, індекси цін

Крім того, в сучасній практиці господарювання застосовуються різні види ринкових цін, які класифікуються без певної ознаки: **демпінгові, дискримінаційні, паритетні, престижні та ін.**

Наприклад, **дискримінаційна ціна** - це ціна, яку застосовує підприємство з монопольним (домінуючим) становищем на ринку. Рівень такої ціни для окремих суб'єктів господарювання та покупців має різну величину без об'єктивних на це причин, що може призвести до обмеження або недопущення конкуренції, ущемлення інтересів інших суб'єктів ринку.

**Наведемо характеристику деяких найчастіше використовуваних видів цін.**

**Світові ціни** - це ціни, за якими товари реалізуються на світовому ринку; визначаються рівнем цін країни-експортера, біржовими та аукціонними цінами, цінами провідних фірм-виробників світу.

**Гуртові (відпускні) ціни** - це ціни за якими державні, колективні та приватні підприємства розраховуються між собою або з гуртовими посередниками за великі партії товарів. Гуртові ціни поділяються на гуртові ціни підприємства та гуртові ціни промисловості.

**Закупівельні ціни** - ціни, за якими сільськогосподарські виробники (кооперативні, колективні, державні, фермерські, особисті підсобні господарства) продають свою продукцію державним, кооперативним, переробним, торгівельним та іншим фірмам. Закупівельні ціни використовуються також при заготівлі продукції хутрового звірівництва, рибицтва, вторсировини.

**Кошторисні ціни** - ціни та розцінки, які використовуються для визначення розрахункової вартості нового будівництва, реконструкції будівель та споруд, їх розширення та переоснащення.

**Роздрібні ціни** - ціни, за якими здійснюється продаж товарів населенню торгівельними підприємствами або закладами ресторанного господарства.

**Транспортні тарифи** - це плата за перевезення пасажирів або вантажів, яка сплачується транспортним підприємствам населенням, відправниками або одержувачами вантажів.

**Тарифи на платні послуги** - це розмір оплати житлових, комунальних, побутових, туристичних, банківських, юридичних та інших послуг, які надаються фізичними або юридичними особами.

**Державні ціни** (можуть бути *фіксованими* або *регульованими*) встановлюються на продукцію державних підприємств, на деякі ресурси, що мають визначальний вплив на загальний рівень і динаміку цін, соціально значимі товари та послуги. Перелік зазначених ресурсів, продукції, послуг затверджує Кабінет Міністрів України.

Відповідно до чинного законодавства державні ціни встановлюються також на продукцію (послуги) природних монополістів, на імпорتنі товари, придбані за рахунок коштів Державного бюджету України. Розмір *державних фіксованих цін* визначається рівнем рентабельності виробництва продукції у певних галузях і полягає у встановленні гранично високих рівнів цін на окремі товари.

*Державні регульовані ціни* є перехідною ланкою від адміністративного встановлення цін до ринкових договірних та вільних цін. Регулювання здійснюється шляхом встановлення граничних рівнів торгівельних надбавок і постачальних винагород, граничних рівнів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін.

**Комунальні ціни** встановлюються на продукцію та послуги, які виробляються комунальними підприємствами. Їх державне регулювання здійснюється в такий самий спосіб, як і державних цін.

**Вільні ціни** визначаються на всі види продукції (робіт, послуг), за винятком тих, на які встановлено державні ціни. Вільні ціни визначаються суб'єктами господарювання самостійно за згодою сторін з врахуванням попиту і пропозицій на ринку товарів. Вони орієнтовані на економічну зацікавленість виробників у розширенні асортименту товарів та запобігання ажіотажного попиту і спекуляції. Вільні ціни формуються виходячи з вартості закупівлі продукції за гуртовими цінами і торговельних надбавок.

**Контрактні ціни (зовнішньоторговельні)** - використовуються при здійсненні експортно-імпорتنих операцій в розрахунках з іноземними контрагентами. Такі ціни формуються відповідно до цін та умов світового ринку та індикативних цін.

**Ввізні ціни** - встановлюються на імпорتنі підакцизні товари, які оподатковуються податком на додану вартість (ПДВ) і підлягають обкладенню ввізним митом; основою розрахунків таких цін є митна вартість товарів, виражена в національній валюті.

**Регіональні ціни** встановлюються місцевими органами влади на окремі товари, роботи, послуги, наприклад, вартість проїзду в міському транспорті, тарифи на житлово-комунальні послуги та ін.

**Ціни «франко»** - це гуртові ціни, які встановлюються з врахуванням передбаченого контрактом порядку відшкодування транспортних витрат на доставку товарів покупцеві. Існують різновиди цін «франко», кожен з яких показує, до якого пункту на шляху руху товару від продавця до покупця додаткові витрати включаються в ціну за угодою купівлі-продажу.

Наприклад:

- ціна «франко - склад постачальника» не включає ніяких витрат із пересування товару від продавця до покупця, всі ці витрати покупець сплачує понад ціну товару;

- ціна «франко - станція відправлення» враховує ціну товару і витрати продавця на переміщення товару від свого складу до станції відправлення, всі подальші витрати, пов'язані з доставкою товару на склад покупця, сплачуються додатково;

- ціна «франко - вагон станції призначення» - крім ціни товару, включає витрати на перевезення зі складу продавця до станції призначення без вивантаження товару із вагонів, витрати на подальше транспортування товару до свого складу покупець оплачує додатково;

- ціна «франко - склад покупця» - враховує ціну товару і всі витрати з його пересування зі складу продавця до складу покупця та ін.

Ціни «франко» часто використовуються при укладанні зовнішньоторговельних угод. В такому випадку сторони використовують базисні умови постачання, які наведені у спеціальній збірці Міжнародної торгівельної палати «Інкотермс».

Найбільш часто використовуваними є такі *ціни «франко»*:

EX - «франко-завод» (продавець зобов'язаний надати товар на своєму підприємстві у розпорядження покупця);

DAF - постачання до кордону, зобов'язання продавця закінчуються перед митним кордоном країни-імпортера;

DDP - постачання з оплатою мита;

FAS - франко уздовж борту судна, на продавця покладені обов'язки розмістити товар уздовж борту судна на набережній у вказаному порту та ін.

**Тверді ціни** - встановлюються в момент підписання контракту і не змінюються впродовж терміну його дії.

**Лімітні ціни** - встановлюються на стадії розробки нової продукції і відображають гранично допустимий рівень її ціни.

**Ступеневі ціни** - це гуртові ціни, які поступово знижуються на певних етапах серійного випуску продукції.



В основі формування гуртових та роздрібних цін (та й більшості цін взагалі) лежить собівартість продукції.

✓ При формуванні **гуртових цін підприємства** до собівартості продукції, поданої у форму калькуляції, додаються: сума прибутку, податок на додану вартість, акцизний податок (АП).

<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	<b>гуртова ціна підприємства</b>		
<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	<i>ПЗН</i>	<b>гуртова ціна промисловості</b>	
<i>собівартість продукції</i>	<i>прибуток</i>	<i>ПДВ</i>	<i>АП</i>	<i>ПЗН</i>	<i>ТН</i>	<b>роздрібна ціна</b>

Сума прибутку визначається виходячи із норми рентабельності продукції.

**Податок на додану вартість (ПДВ)** є видом універсального акцизу, який встановлюється за єдиною ставкою до всього обороту. Це основний вид непрямого оподаткування, який забезпечує основну масу податкових надходжень до державного бюджету.

ПДВ встановлюється як процентна надбавка до цін. Реальним об'єктом оподаткування є додана вартість - сума заробітної плати і прибутку, оскільки при утриманні ПДВ вираховується та його сума, яка сплачена платником своїм постачальникам.

В Україні на законодавчому рівні встановлені єдині ставки ПДВ, які можуть періодично переглядатись.

**Акцизний податок** є непрямим податком, яким обкладаються високорентабельні і монопольні товари. Такі товари не належать до товарів першої необхідності.

Перелік підакцизних товарів і ставки акцизного податку затверджуються згідно чинного законодавства України. Ставки податку встановлюються у відсотках або «твердих» розмірах для кожного виду товарів.

Платниками АП є національні виробники підакцизних товарів (наприклад, автомобілів, пального, алкоголю, тютюнових виробів тощо) та суб'єкти, які імпортують або реалізують підакцизні товари.

В кінцевому підсумку сплата АП «лягає на плечі» покупців товарів, а не їх виробників чи імпортерів.

✓ **Гуртова ціна промисловості** є сумою гуртової ціни підприємства і постачальницько-збутової надбавка (ПЗН).

**Постачальницько-збутова надбавка** включає витрати і прибуток постачальницько-збутових організацій (наприклад, гуртово-посередницьких фірм).

✓ **Роздрібна ціна** включає гуртову ціну промисловості і торговельну надбавку (ТН).

**Торговельна надбавка (націнка)** покриває витрати торгівельних організацій і забезпечує їм одержання прибутку. Крім того, роздрібні ціни можуть включати спеціальні надбавки, наприклад, за наявність сертифіката

відповідності міжнародним системам оцінки якості, за додаткові послуги продавця та ін.

Охарактеризований метод формування гуртових і роздрібних цін має назву **витратного методу**, оскільки ґрунтується на даних про всі витрати на виробництво і збут продукції.



**Специфіка ринкового ціноутворення полягає в тому, що витрати на виробництво і збут продукції безпосередньо рівень ціни не визначають. Тому поряд із витратним методом використовуються інші методи ціноутворення.**

Рівень ціни на продукцію, крім витрат на її виробництво і збут, визначається низкою інших **чинників**, важливішими з яких є:

- ✓ державне регулювання цін;
- ✓ конкуренція виробників;
- ✓ співвідношення попиту і пропозиції;
- ✓ купівельна спроможність грошей;
- ✓ якість товару та ін.

Усі вони є формують ринкову кон'юнктуру, яка визначає загальні підходи до ціноутворення.



**Ціноутворення** - це процес обґрунтування, затвердження та перегляду цін і тарифів, визначення їх рівня, співвідношення та структури.

Залежно від того, яку мету переслідує підприємство чи фірма на ринку, **розрізняють різні підходи до ціноутворення**. Такими цілями діяльності підприємства по оптимізації ціни можуть бути:

- ✓ **виживання на ринку** як мету ставлять тоді, коли ринок досяг майже граничної ємності; для забезпечення життєздатності підприємства можуть встановлювати низькі ціни, сподіваючись на чутливість ринку до них;
- ✓ **максимізація прибутку**, в цьому випадку зіставляються попит і витрати на виробництво з альтернативними цінами і вибирається та з них, яка забезпечить максимальний прибуток;
- ✓ **лідерство на ринку** досягається шляхом зниження витрат і одержання високого і тривалого прибутку; встановлюються низькі ціни з метою збільшення частки підприємства на ринку;
- ✓ **лідерство щодо якості товарів** передбачає встановлення відносно високих цін, які повинні компенсувати високі витрати підприємства на науково-дослідні роботи і забезпечення якості.

Враховуючи перелічені чинники впливу на рівень цін, обрану підприємством ринкову стратегію, з метою **встановлення оптимального рівня цін використовуються такі методи ціноутворення:**

#### **1. Метод «витрати + прибуток».**

За цим методом ціна (Ц) обчислюється за формулою:

$$Ц = С + П, \text{ грн.},$$

де С - собівартість продукції, грн.;

П - величина прибутку в ціні, грн.

**2. Отримання цільової норми прибутку** - метод ціноутворення, орієнтований на витрати і цільову норму прибутку.

Підприємства намагаються встановити таку ціну, яка б забезпечувала прибуток, запланований у відсотках на інвестований капітал. При цьому використовується концепція безбитковості. Ціна за цією методикою формується виходячи із залежності між загальними витратами, виручкою та обсягом продажу:

$$Ц = В_{зм} + \frac{В_{пост.} + П_{заг}}{N}, \text{ грн.},$$

де В<sub>зм</sub> - величина змінних затрат на одиницю продукції, грн.

В<sub>пост.</sub> - постійні витрати на виробництво даної продукції за певний період (рік), грн.;

П<sub>заг</sub> - загальна сума прибутку, яка має бути одержана за той же період від продажу продукції, грн.;

N - обсяг продажу продукції, нат.од.

**3. Оцінка споживчої вартості** - метод, який ґрунтується на оцінці споживчого ефекту, одержаного споживачем від використання товару.

Цей метод ціноутворення пов'язаний з певними ризикам через неоправдане завищення або заниження ціни.

**4. Пропорційне ціноутворення** - метод, за якого фірми виходять не стільки з власних витрат, оцінки споживчої вартості чи попиту, скільки із цін конкурентів.

При цьому методі (його ще називають «за рівнем конкуренції») ціна встановлюється як функція цін на аналогічну продукцію конкурентів, тобто:

$$Ц = f(Ц_1, Ц_2, \dots, Ц_n) \text{ грн.},$$

де n - кількість продавців аналогічної продукції.

**5. Метод «очікуваного прибутку»** найчастіше застосовується тоді, коли підприємство планує підписати контракт і, пропонуючи більш низькі ціни, ніж інші виробники, має шанси виграти боротьбу за нього.

**6. Метод швидкого повернення витрат.** Використовується підприємствами з метою активного продажу великих обсягів продукції і швидкого повернення затрачених коштів. Така поведінка може бути викликана невпевненістю виробників у тривалому успіхові їх продукції на ринку.

Існують ще й інші методи ціноутворення, але при використанні будьякого з них ціна коригується на величину певних знижок або доплат, наприклад, за оплату готівкою, величину придбаної партії товару, доставку, сезонні знижки тощо.

**У середині системи цін можна виділити такі типи модифікованих цін:**



- ціни зі знижками,
- ціни стимулювання покупок,
- пільгові ціни та ін.

Ринкові умови господарювання вимагають впорядкування системи ціноутворення. Вона повинна відповідати законам ринкової економіки.

Стратегія ціноутворення в умовах ринку ґрунтується на трьох факторах - **витратах, попиті та конкуренції**. Підприємства в цих умовах мають широкі можливості у формуванні цін на товари, послуги.

**Проте держава повинна ефективними методами регулювати процеси ціноутворення.** Насамперед йдеться про контроль і регулювання з боку держави цін на стратегічно важливі товари, про підтримку виробництва низькорентабельних, але необхідних споживачам товарів через систему державних дотацій і субсидій, наприклад, виробників сільськогосподарської продукції, деяких видів пасажирських перевезень, комунальних послуг та ін.

Важливим напрямком державного контролю є ціни на продукцію підприємств-монополістів з метою запобігання встановленню демпінгових цін як засобу витіснення конкурентів з ринку.

Потребують державної участі такі питання, як встановлення обґрунтованих ставок податку на додану вартість, акцизного збору та мита як видів непрямих податків.

Ці податки спричиняють зростання цін на продукцію, знижують її конкурентоспроможність та конкурентоспроможність її виробників.

Самі підприємства повинні встановлювати ціни на товари, виходячи із поставленої мети ціноутворення. Процес ціноутворення повинен бути гнучким, цінові стратегії підприємств повинні відображати конкретні ринкові цілі, яких вони хочуть досягти на певному етапі своєї діяльності.

Державне регулювання ціноутворення в Україні визначається відповідними законодавчими актами. Так, у ст.10 Господарського Кодексу України йдеться про те, що цінова політика є одним із основних напрямків економічної політики держави і вона спрямована на регулювання державою відносин обміну між суб'єктами ринку з метою забезпечення еквівалентності в процесі реалізації національного продукту, дотримання необхідної паритетності цін між галузями та видами господарської діяльності, а також забезпечення стабільності гуртових та роздрібних цін.

Політика ціноутворення, порядок встановлення та застосування цін, повноваження органів державної влади та органів місцевого самоврядування щодо встановлення та регулювання цін, а також контролю за цінами і ціноутворенням визначаються Законом України «Про ціни і ціноутворення» (2013 р.), іншими законодавчими актами.



### Питання для самоконтролю

1. Поясніть, чи можуть на діючому підприємстві, яке тимчасово простоє через нестачу сировини, постійні витрати дорівнювати нулю?

2. Що таке Єдиний соціальний внесок і які складові він включає?
3. Чи включає собівартість продукції фінансові витрати підприємства? Чому?
4. Поясніть, чому втрати від браку на підприємстві слід віднести до комплексних?
5. Чи включає виробнича собівартість продукції витрати на проведення маркетингових досліджень та витрати на рекламу продукції? Поясніть.
6. Чи може індивідуальна собівартість бути рівною галузевій? Якщо так, то за яких умов?
7. Назвіть основні методи формування кошторисів витрат.
8. Коротко охарактеризуйте методи обчислення собівартості нової продукції.
9. Чим відрізняються народногосподарські і техніко-економічні чинники зниження собівартості продукції?
10. Які групи чинників враховуються при плануванні зниження собівартості продукції по факторним методом?
11. Які переваги і недоліки індексного методу обчислення зниження собівартості в порівнянні з по факторним?
12. Чи завжди ціна продукції є відображенням реальних витрат на її виробництво? Чому?
13. Які є види гуртових цін? Як вони формуються?
14. Чи є місце в ринковій економіці державним цінам? Поясніть.
15. Що таке ціни «франко»? В чому їх особливість?
16. Чи може гуртова ціна підприємства дорівнювати роздрібній? Відповідь обґрунтуйте.
17. Охарактеризуйте основні методи ринкового ціноутворення.

### **Література**

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. Вид. 2-ге, доп. і перер./ І.М.Бойчик. - К.: Атіка, 2006. - 528 с.
2. Бутинець Ф.Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф.Ф Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2012. - № 1(22). - С.11-18.
3. Давидович І.Є. Калькулювання собівартості будівельної продукції та напрямки його вдосконалення / І.Є. Давидович // Економічний аналіз: зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. - 2010. - №6. - С.224-230. с.
4. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика: навч. посіб. / В.В.Кулішов. - К.: Ніка-Центр, 2008. - 216 с.
5. Макаровська Т.П., Бондар Н.М. Економіка підприємства: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. - К.: МАУП, 2008. - 304 с. 16
6. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування собівартості продукції (робіт, послуг): наказ Державного комітету



промислової політики України : за станом на 2 лютого 2001 р., № 47. - Офіц. вид. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

7. П'ятак І.В. Ціноутворення та фактори впливу на становлення цінової політики. / І.В.П'ятак //Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - № 4 (20). - С.130-134.

8. Рябенко Г.М. Щодо економічної сутності витрат та їх класифікації. / Г.М.Рябенко, Ю.С.Резніченко // Інноваційна економіка. - 2013. - № 6 (44). - С.319-321. 29

9. Цимбалюк А.Г. Формування та управління витратами виробництва: підруч. / А.Г.Цимбалюк, Н.П.Скричук, Л.І.Антошкіна. - Донецьк: Юго-Восток, 2009. - 240 с.

10. Чорна Л.О., Корж Н.В., Левицька І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. – Вінниця: ПП «Едельвейс і К», 2008. – 369 с.

## **Тема 7. Планування виробничої діяльності підприємства та обсягів реалізації продукції.**

1. Зміст і порядок розробки виробничої програми підприємства та підрозділів
2. Ресурсне обґрунтування виробничої програми
3. Основні принципи раціональної організації виробничих процесів та якість продукції.
4. Форми і зміст матеріальної відповідальності.
5. Виробнича потужність.

***Ключові поняття та терміни:** виробнича програма, товарна, реалізована, валова, чиста продукція, незавершене виробництво, поточна, облагороджена вартість, якість продукції, ритмічність, відсоток виконання плану за обсягом та асортиментом, проектна, початкова, середньорічна виробнича потужність.*

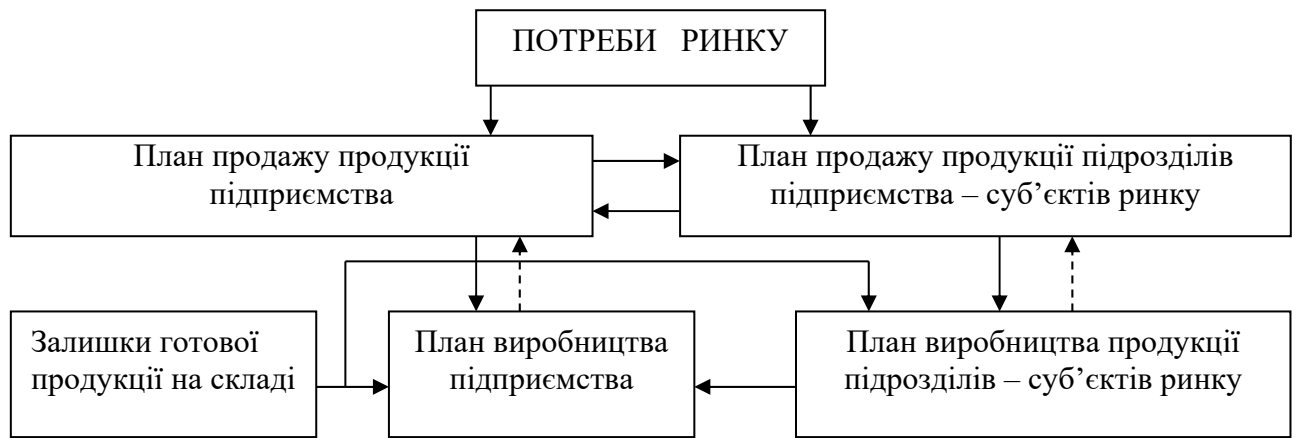
### **1. Зміст і порядок розроблення виробничої програми підприємства та підрозділів**

***Виробнича програма*** це сукупність продукції певної номенклатури й асортименту, яка має бути виготовлена на підприємстві в плановому періоді у визначених обсягах згідно зі спеціалізацією, виробничою потужністю цих підрозділів.

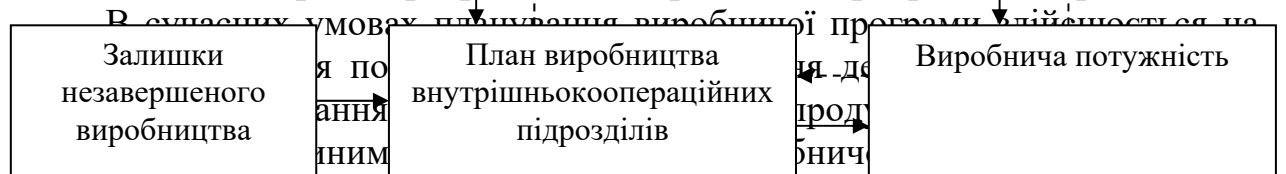
Виробнича програма є надзвичайно важливим розділом плану роботи підприємства і його виробничих підрозділів, оскільки вона виражає зміст їх основної діяльності та засоби досягнення стратегічної мети.

Порядок розроблення виробничої програми підрозділів підприємства значною мірою залежить від призначення їх продукції та економічного статусу. Передусім тут має значення технологічний зв'язок між підрозділами, ступінь завершеності в них циклу виготовлення продукції, спрямування її на подальшу обробку, внутрішньокоопераційні потреби чи на ринок, за межі підприємства. Загальна схема розроблення виробничої програми за умов наявності в складі підприємства підрозділів внутрішньої кооперації та підрозділів, що мають замкнений виробничий цикл і виготовляють продукцію безпосередньо на ринок, показана на рис. 1).

З іншого боку розроблення планів виробництва підрозділів ґрунтується на їх планах продажу (поставки) продукції. Причому останні можуть впливати із плану продажу продукції підприємства (централізоване розроблення плану “зверху-вниз”) або остаточно його формувати (метод “знизу-вверх”), що передбачає самостійне формування підрозділами — центрами прибутку портфеля продажу продукції. Цей варіант планування близький до планування виробництва продукції самостійним підприємством і детального розгляду тут не потребує.



**Рис. 1. Порядок розроблення виробничої програми підприємства**



продукція яких не є кінцевою з позиції підприємства, тобто вони виготовляють окремі частини продукту (предметна спеціалізація) або виконують частину загального технологічного процесу (технологічна спеціалізація).

План виробництва охоплює виготовлення продукції за номенклатурою і загальним обсягом у певному вимірі. Завдання за номенклатурою на плановий період (рік, квартал, місяць) складається з переліку найменувань продукції, яку слід виготовити, та її обсягу в натуральному виразі. Це завдання конкретизується за часом виконання в оперативно-календарних планах (планах-графіках).

При визначенні номенклатури й обсягу виробництва продукції підрозділами підприємства важливого значення набуває вирішення питання про співвідношення власного виробництва і купівлі на ринку окремих частин виробів (заготовок, деталей, вузлів, приладів тощо). Ця проблема розв'язується з урахуванням таких чинників, як можливість власного виробництва (наявні виробничі потужності й кадри), якість виробів і їх вартість. Планово-облікові одиниці (номенклатурні позиції), по яких встановлюється завдання цехам, мають різний ступінь деталізації для різних цехів і типів виробництва. Так, виробнича програма випускних (складальних) цехів визначає найменування й обсяг готових виробів згідно з планом виробництва підприємства. В одиничному та серійному виробництвах для заготівельних та обробних цехів випуск продукції у номенклатурі встановлюється у комплектах деталей на замовлення, на виріб, на складальну одиницю (вузол, агрегат). В масовому виробництві цехи планують випуск заготовок і деталей за окремими найменуваннями.

З метою чіткого взаємоузгодження роботи, виробничі завдання цехам розробляються в натуральному виразі від випускних цехів до заготівельних. У плановому завданні кожного цеху враховуються поставки продукції (заготовок, деталей, комплектів тощо) цехам-споживачам, на склад готової продукції. Можлива й зміна незавершеного виробництва з метою

підтримання його величини на нормативному рівні. Цей загальний порядок розроблення виробничої програми цехів можна подати так:

$$N_v = N_n + N_c + N_n - N_f,$$

де  $N_v$  — плановий випуск виробів у натуральному виразі певного цеху;

$N_n$  — поставка виробів наступним за технологічним маршрутом цехам-споживачам;

$N_c$  — поставка виробів на склад готової продукції (як запчастини для сервісних центрів, продажу);

$N_n, N_f$  — відповідно нормативний і фактичний міжцеховий запас цього виробу (для комплектації, у вигляді оборотного запасу та ін.).

У випадку тривалого виробничого циклу виготовлення продукції завдання встановлюються з випуску і запуску виробів. При цьому може виникнути потреба в корекції внутрішньоцехового незавершеного виробництва.

Плановий випуск продукції цеху розподіляється між дільницями згідно з їх спеціалізацією. При цьому повинні бути забезпечені комплектність виготовлення всіх деталей і рівномірне виробництво. Для дільниць з предметною спеціалізацією видаються завдання з виготовлення закріплених за ними деталей і складальних одиниць. Дільницям з технологічною спеціалізацією виробництво продукції планується у комплектах деталей на основі плану цеху і технології їх обробки.

Необхідною умовою ритмічної роботи всіх виробничих підрозділів підприємства, випуску і поставки продукції згідно з договорами є своєчасне забезпечення складальних процесів потрібними наборами деталей, тобто виготовлення деталей на всіх стадіях технологічного процесу повинно бути комплексним. Для забезпечення цієї вимоги важливе значення має організація планування й обліку виготовлення продукції на такому організаційному рівні, як бригада (за умов бригадної форми організації праці).

При оперативному плануванні серійного виробництва продукції важливе значення має вибір величини партії деталей, тобто кількості однакових деталей, що обробляються безперервно на кожній операції без переналадки устаткування. Якщо деталі виготовляються для разових замовлень або малих серій виробів (одиничне й малосерійне виробництво), то величини таких партій обробки деталей дорівнюють їх потребі. У випадку, коли деталі потрібні періодично або постійно, але їх обробкою устаткування повністю не завантажено (серійне виробництво), партії деталей визначаються з урахуванням конкретних виробничих умов, оскільки їх величини впливають на ефективність виробничого процесу, причому цей вплив неоднозначний.

Збільшення партії деталей веде до зменшення кількості переналадок устаткування, внаслідок чого поліпшується його використання і знижуються витрати на підготовчо-завершальні роботи (одержання завдання, ознайомлення з технічною документацією, зміна інструменту, пристосувань, налагодження устаткування, здача партії деталей). Крім цього, спрощується

планування та облік виробництва. З іншого боку, обробка деталей великими партіями має негативні наслідки: зростають запаси деталей у незавершеному виробництві, тобто збільшується потреба в оборотному капіталі, зростають витрати на зберігання деталей на складі. Важливо й те, що запуск у виробництво деталей великими партіями може створювати проблеми у забезпеченні комплектності їх подання на наступні стадії обробки та складання в певні періоди. Отже, суперечливий вплив величини партії деталей на техніко-економічні показники роботи потребує встановлення її величини на оптимальному рівні.

Оптимальною є така величина партії деталей, за якої загальні витрати на їх виготовлення, зберігання і втрати від відволікання коштів у незавершене виробництво будуть мінімальними. Методика розв'язання цього завдання розглядається у спеціальній літературі з оперативно-календарного планування виробництва.

Крім планування випуску продукції у натуральному виразі, при формуванні виробничої програми, визначається загальний її обсяг у межах певного підрозділу. Цей показник виконує ряд функцій залежно від специфіки підрозділу. Він використовується для визначення частки підрозділу в загальному обсязі продукції підприємства, динаміки обсягу виробництва, продуктивності праці, оцінки діяльності, а в підрозділах, що виготовляють готову продукцію на ринок, для обчислення обсягу продажу і прибутку.

Отже, виробнича програма представлена двома частинами:

1. Обсяг виробництва у натуральних вимірниках (номенклатура, асортимент, одиниця виміру, кількість);
2. Вартість обсягу виробництва.

**Вартісними показниками виробничої програми є:**

**1. Обсяг товарної продукції ( $Q_{тп}$ )** – це сукупність всієї готової продукції, що відповідає стандартам та призначена для реалізації на сторону, вартість ремонтних робіт підприємства, вартість виготовлених напівфабрикатів та запчастин на сторону, вартість робіт, пов'язаних з освоєнням техніки, вартість тари, що не входить в оптову ціну, капітальний ремонт свого підприємства.

$$Q_{тп} = \sum_{i=1}^n N_i \times C_i + P, \text{ (грн.)}$$

де  $N_i$  – випуск продукції  $i$ -того виду в натуральних одиницях

$C_i$  – оптова ціна 1 виробу  $i$ -того виду

$P$  – вартість робіт на сторону;

$n$  – кількість видів продукції

**2. У підрозділах з тривалим виробничим циклом виготовлення продукції її обсяг за певний період виражається більш загальним показником обсягу виробництва, який на практиці ще називають валовою продукцією**  
**Обсяг валової продукції  $Q_{вп}$**  – вся продукція у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності

$$Q_{вп} = Q_{тп} - (HЗВп - HЗВк) - (Iп - Iк), \text{ грн.}$$

де  $HЗВп$ ,  $HЗВк$  – вартість залишків незавершеного виробництва, грн.  
 $Іп, Ік$  – вартість інструментів для власних потреб підприємства

$$Q_{вп} = BO - BЗО,$$

де  $BO$  - валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде реалізовуватися (чи в інших цехах підприємства чи поза його межі);

$BЗО$  – внутрізаводський оборот – це обсяг валової продукції, що буде використовуватися всередині підприємства для подальшої переробки.

**Незавершене виробництво** в грошовому вираженні являє собою вартість усіх заготовлених деталей, вузлів, а також незакінчених збіркою, обробкою, комплектуванням і випробуванням виробів, що на даний момент знаходяться в роботі.

У спрощеному вигляді результат підготовки виробничої програми виявляється у відповідях на ключові питання управління виробничої структури.

Величина  $HЗВ$  обчислюється на основі фактичних запасів незавершеного виробництва на початок планового періоду ( $HЗВп$ ) і розрахункової планової їх величини на кінець періоду ( $HЗВк$ ). Якщо виготовляються складні вироби з тривалим виробничим циклом за індивідуальним замовленням, то в цьому разі обсяг виробництва ( $HЗВ$ ) обчислюється за ступенем їх готовності на кінець розрахункового періоду, тобто ціна (планова собівартість); множиться на коефіцієнт готовності, визначений експертним способом, і віднімається обсяг виконаної роботи (за ступенем готовності) на початок періоду або:

$$HЗВ = \frac{N \times C \times T_{ц} \times K_{нз}}{Д} \text{ (грн.)}, \quad K_{нз} = \frac{M + 0,5C'}{C'}$$

де  $N$  – кількість виробів в натуральних одиницях;  $C$  – собівартість 1 виробу в гривнях;

$T_{ц}$  – тривалість циклу виготовлення 1 виробу в робочих днях;

$K_{нз}$  – коефіцієнт наростання затрат при виготовленні виробів.

$M$  – сума матеріальних витрат 1 виробу, грн.;

$C'$  – собівартість 1 виробу без матеріальних витрат

У дрібносерійному виробництві досить часто обчислюється умовна кількість одиниць продукції у незавершеному виробництві, після чого загальний обсяг виробництва визначається за формулою:

$$Q_{ВП, умовна} = T_{МНЗВ} \times T_{М1вир}$$

де  $T_{МНЗВ}$  – трудомісткість незавершеного виробництва, нормо-годин;

$T_{М1вир}$  – трудомісткість одного виробу, нормо-годин.

**3. Реалізована продукція:** ( $Q_{рп}$ ) – продукція, що відвантажена споживачеві та, за яку надійшли чи мають надійти кошти на розрахунковий рахунок.

$$Q_{рп} = Q_{тп} + (Гп - Гк) + (В_{пп} - В_{кк}), \text{ грн.}$$

$Гп$ ,  $Гк$  – залишки нереалізованої готової продукції на складі на початок і кінець планового року, грн.

*В<sub>нп</sub>, В<sub>нк</sub> – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав.*

3. **Чиста продукція (ЧП)** - відображає знов створену на підприємстві вартість і завдяки цьому характеризує результати використання трудового потенціалу.

$$ЧП = Q_{тп} - (M + A),$$

*де M – матеріальні витрати;*

*A – сума амортизаційних відрахувань.*

Універсальним, загальним вимірником обсягу продукції є ціни. Досить часто вони використовуються для визначення обсягу продукції підрозділів підприємства: у підрозділах, що виробляють готову продукцію на ринок, - ринкові ціни, у внутрішньогосподарських підрозділах - трансфертні (планово-розрахункові).

Розглянемо особливості складання виробничої програми за основними підрозділами виробництва.

У виробничу програму інструментального цеху включається виготовлення інструментів та пристроїв, потреба в яких не задовольняється купівлею на ринку. Це, як правило, спеціальний інструмент широкої номенклатури, що виготовляється у невеликій кількості. Тому виготовлення інструменту належить до дрібносерійного типу виробництва.

Основними функціями ремонтного підрозділу є ремонт устаткування всіх підрозділів підприємства і виготовлення для цього запасних деталей, якщо купити їх не можна або коли власне виробництво доцільніше. Крім цього, ремонтний цех здійснює демонтаж і монтаж устаткування при його заміні та переміщенні, а також модернізацію. Такі роботи належать до індивідуального і дрібносерійного типу виробництва. План ремонтних робіт розробляється на основі плану-графіка ремонту устаткування, а виготовлення запасних частин планується згідно з їх потребою на ремонтні роботи і тривалістю виробництва. Особливістю ремонтного цеху є те, що в структурі його виробництва істотна частка припадає на позапланові роботи, спричинені аваріями, раптовими поломками устаткування. Тому на такі ймовірні роботи в плані слід передбачати резерв виробничої потужності. Величина такого резерву визначається за даними досвіду (орієнтовно 10—15%).

Енергетична система підприємства поділяється на генеруючу (електростанції, котельні, газогенераторні й компресорні установки та ін.), передавальну (мережі, розподільні пристрої, трансформаторні підстанції) і споживчу (енергоприймачі основного, допоміжного виробництва, інші споживачі) частини. Процес виробництва, передачі та споживання енергії - це єдиний енергетичний процес, внаслідок чого виробництво і споживання енергії збігаються за величиною і в часі. Незавершене виробництво тут відсутнє, продукція однорідна, масовий тип виробництва. Підприємство має у своєму складі тільки ті генеручі підрозділи, які забезпечують його енергією власного виробництва. Інші види енергії надходять від зовнішніх постачальників. Обсяги власного виробництва енергії обумовлюються

потребами в ній, які визначаються на основі складання енергетичних балансів підприємства.

Для оцінки продукції конкретного підрозділу при розробці його виробничої програми можна використовувати наступні методи:

#### **Оцінка продукції за поточною вартістю**

$$\text{Поточна вартість} = \text{Кількість продукції} \times \text{Ціна франко-склад виробника}$$

Ціна франко-склад виробника визначається різницею між ринковою ціною продукції і витратами на її транспортування. Ціна франко-склад виробника є основою оцінки при визначенні вартості валової продукції певного виробничого процесу. Якщо транспортування товару до місця реалізації вимагає додаткових витрат виробника, то доцільно розглядати транспортні витрати як пропорційно-спеціальні. У цьому випадку вартість валової виробленої продукції визначається на основі діючих цін на ринку.

Поточна вартість визначається, як правило, лише для товарної продукції і послуг.

#### **Оцінка продукції за облагородженою вартістю**

*Облагороджена вартість (капіталізований прибуток) показує приріст прибутку за допомогою використання певного продукту в середині підприємства.*

Облагороджена вартість певного продукту дорівнює додатково отриманому доходу в результаті використання даного продукту в підприємстві за мінусом витрат облагородження.

Залежно від господарської ситуації витрати облагородження можуть бути різними. Якщо, наприклад, на підприємстві є вільна робоча сила, то з виробничо-економічної точки зору в процесі облагородження тут не виникнуть додаткові витрати праці і облагороджена вартість у цьому випадку буде істотно вищою, ніж у підприємстві, де наявність робочої сили обмежена і процес облагороджування потребує альтернативних витрат, тобто робоча сила буде відлучена від інших виробничих процесів.

#### **Оцінка продукції за вартістю заміщення**

- *відносна ціна покупки.* Вона відповідає грошовій сумі, необхідній для придбання найдешевшого її замітника в еквівалентній кількості на ринку.

- *відносна ціна продажу.* Вона відповідає грошовій сумі, що могла б бути отримана у випадку реалізації найдешевшого її замітника власного виробництва в еквівалентній кількості на ринку.

- *вартість заміни.* Відповідає витратам на виробництво еквівалентної кількості найкращого з економічної точки зору замітника, як правило нетоварного продукту.

*При визначенні справжньої вартості керуються наступними правилами:*

*1. Поточна вартість завжди є нижньою межею справжньої вартості. Якщо облагороджена вартість нижче поточної вартості, то оцінюваний продукт вигідніше реалізувати, ніж спожити на потреби підприємства. При низькій вартості заміщення продаж продукту є економічно обґрунтованим,*



оскільки використання взаємозамінного товару принесе більш високий економічний результат.

*2.Облагороджена вартість є вищою границею справжньої вартості.* Це правило діє тільки в тому випадку, якщо облагороджена вартість вище поточної вартості продукту. У випадку, коли вартість заміщення вище облагородженої вартості, і поточної вартості, взаємозамінення є економічно безглуздом, оскільки за товар заміник буде більше заплачено, ніж могло б бути отримано при його реалізації (споживанні в господарстві).

*3.Вартість заміщення є справжньою вартістю, коли вона знаходяться між поточною вартістю і облагородженою вартістю продукту.* Якщо існують кілька вартостей заміщення, то справжньою вартістю найнижча. Якщо одна з вартостей заміщення знаходяться нижче рівня облагородженої вартості, то справжньою вартістю стає поточна вартість.

## **2. Ресурсне обґрунтування виробничої програми. Виробнича потужність.**

Виробнича програма підрозділів підприємства повинна мати ресурсне обґрунтування. До ресурсів, які забезпечують виконання виробничої програми, належать виробнича фонди, персонал, матеріали та виробнича потужність. Що стосується обґрунтування виробничої програми матеріальними ресурсами, то воно зводиться до визначення загальної потреби в цих ресурсах та ефективного його використання.

**Обсяг продукції може бути обчислений через величину через величину згаданих ресурсів наступним чином:**

1. Через виробничі фонди:  $Q_{тп} = S_{сеп} \times \Phi_v, \text{ грн.};$

2. Через трудові ресурси:  $Q_{тп} = Ч \times Пп, \text{ грн.};$

3. Через матеріальні ресурси:  $Q_{тп} = \frac{M_{заг}}{q} (\text{нат.од});$

$$q = \frac{\text{середня вага виробу}}{K_{вик}};$$

4.Через виробничу потужність:  $Q_{тп} = ВП \times K_{вик}, \text{ грн.,}$   
де  $S_{сеп}$ . середньорічна вартість основних виробничих фондів.

$$S_{сеп} = S_{поч} + S_{вв} \times \frac{T_{вв}}{12} - S_{вив} \times \frac{T_{вив}}{12} \quad \text{або} \quad S_{сеп} = \frac{S_{ппо} + S_{ккі}}{2}$$

$S_{поч.}$ ,  $кін$ ,  $вв$ ,  $вив$  – вартість основних фондів на початок періоду, кінець періоду, вартість введених основних фондів, вартість виведених основних фондів;

$T_{вв(вив)}$  – кількість місяців з моменту введення (виведення) основних фондів у(з) виробничий(ого) процес(у) до кінця року;

$\Phi_v$  -фондовіддача,  $Ч$  – чисельність працюючих,  $Пп.$ - продуктивність праці працюючих,  $ВП$  – виробнича потужність,  $K_{вик}$ - коефіцієнт використання виробничої потужності.

**Виробнича програма має якісну сторону.** Вона характеризується показниками:

1. Виконання плану за обсягом відображає питому вагу продукції в загальному обсязі випуску продукції підприємством, який розраховують як відношення фактично виконаного обсягу виробленої продукції до запланованого її обсягу, вираженого у відсотках %.

2. Виконання плану по асортименту розраховується за допомогою коефіцієнта асортиментності. Він дорівнює відношенню загального фактичного випуску продукції, зарахованого у виконання плану виробництва по асортиментах до загального планового випуску продукції, вираженого у відсотках. Продукція, виготовлена понад план або не передбачена планом, не зараховується у виконання плану по асортиментах. Тому показник плану по асортиментах не може бути більше 100%. Невиконання плану хоча б по одному об'єкті викликає невиконання плану в цілому по асортиментах.

***Причинами невиконання плану по асортименту можуть бути:***

1. Зовнішні фактори – кон'юктура ринку, зміна попиту на окремі види продукції, стан матеріально-технічного забезпечення, несвоєчасне запровадження в дію виробничих потужностей підприємства по незалежним від нього причинам;

2. Внутрішні фактори пов'язані з недоліками в організації виробництва, незадовільним станом устаткування, його простоями, аваріями.

***Коефіцієнт товарності*** характеризує яка вартість валової продукції припадає на 1 гривню товарної продукції.

***Коефіцієнт співвідношення валової продукції та валового обороту*** показує, скільки гривень виробленої валової продукції припадає на й гривню валового обороту.

***Коефіцієнт внутрішньовиробничого комбінування*** характеризує кількість стадій виробничого процесу, які проходять предмети праці до кінцевої обробки.

Слід зазначити, що не виконання асортиментного плану не завжди є показником поганої роботи підприємства. Більш того, фінансові результати можуть бути трохи вищі за умови невиконання асортиментного плану. Але невиконання плану асортименту завжди свідчить про недоліки в плануванні. Ринкову ситуацію на ринку необхідно прогнозувати.

Таким чином, за інших рівних умов прибуток буде завжди вище, якщо асортиментний план виконується. Це обумовлено тим, що переналагодження устаткування й підготовка виробництва досить капіталовитратні.

Збільшення обсягу виробництва (реалізації) по одним видах і скорочення по інших видах продукції приводить до зміни їх структури.

Структура – це співвідношення окремих видів продукції в загальному обсязі їхнього виробництва, виражене у відсотках.

Виконати план за структурою – значить зберегти у фактичному випуску продукції заплановані співвідношення окремих її видів.

***% виконання плану по структурі =  $\frac{\text{Всього за плановою структурою}}{\text{Всього по факту}}$***

Зміна структури продукції дуже впливає на всі економічні показники: обсяг випуску продукції, матеріалоемність, собівартість продукції, прибуток і

рентабельність. Якщо збільшується питома вага більш дорогої продукції, то обсяг усього випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається з розміром прибутку при збільшенні питомої ваги високорентабельної продукції й відповідному зменшенні частки низькорентабельної продукції.

### **3. Основні принципи раціональної організації виробничих процесів та якість продукції**

Принципами раціональної організації виробництва є дотримання пропорційності, рівномірності та ритмічності виробничих процесів. Розглянемо їх детальніше:

1) *Пропорційність* сприяє забезпеченню рівної пропускної здатності робочих місць за рахунок технологій прийомів.

$$K_{\text{проп}} = M_{\text{min}} / M_{\text{max}},$$

де  $M$  – відповідні пропускні спроможності чи параметри робочого місця (потужність, розряд, обсяг)

2) *Рівномірність* – передбачає сталість виконання запланованого обсягу робіт в одиницю часу з кожного технологічного процесу

$$K_{\text{ритм}} = 1 - \sum_{n=1}^n \frac{\Delta \delta_i}{2B} = 1$$

де  $n$  – кількість  $i$ -х інтервалів часу;  $\Delta \delta$  – абсолютне відхилення фактичного результату (% , грн, натур.од);  $B$  – виконання обсягу робіт за весь період

3) *Ритмічність* – характеризує рівномірність виконання процесів у часі - рівномірність і повноту використання всіх ресурсів виробництва і робочого часу із заздалегідь складеного й обґрунтованого плану (графіку), що забезпечує виконання запланованих обсягів. Оцінку рівня ритмічності проводять за допомогою коефіцієнта ритмічності ( $K_{\text{ритм}}$ ) за формулою:

$$K_{\text{ритм}} = \frac{\sum V_{\text{фак.в.межах}} \text{ _ плану}}{\sum V_{\text{план}}}$$

де  $V$  - обсяг випуску продукції

#### **Якість продукції. Показники і методи її оцінки.**

*Якість* як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Поряд з якістю існує поняття технічного рівня певних видів продукції. *Технічний рівень виробів* за змістом вужче їх якості, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик.

Об'єктивна необхідність забезпечення належної якості у процесі проектування, виготовлення і використання нових виробів ініціює застосування у виробничо-господарській діяльності підприємств певної системи показників, що дозволяє визначати і контролювати рівень якості усіх видів продукції (рис. 2).

*Рівень якості* — це кількісна характеристика міри придатності того або іншого виду продукції для задоволені конкретного попиту на неї у порівнянні з відповідними базовими показниками за фіксованих умов споживання. Оцінка якості продукції передбачає визначення абсолютного, відносного, перспективного і оптимального рівня.

*Абсолютний рівень якості* того чи іншого виробу — знаходять шляхом обчислення вибраних для його вимірювання показників без їх порівняння з відповідними показниками аналогічних виробів. Визначення абсолютного рівня якості є недостатнім, оскільки самі по собі абсолютні бачення вимірників якості не відображають ступінь його відповідності сучасним вимогам. Тому поряд з цим визначають *відносний рівень якості* окремих видів виробленої (проектної) продукції, порівнюючи її показники з абсолютними показниками якості кращих аналогічних вітчизняних та зарубіжних зразків виробів. Рівень якості продукції під впливом науково-технічного прогресу і вимог споживачів повинен мати тенденцію до підвищення. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінки якості виробів, виходячи з перспективного рівня, що враховує пріоритетні напрямки і темпи розвитку науки і техніки. За новими видами продукції і перш за все зняряддям праці доцільно визначати також *оптимальний рівень якості*, тобто такий рівень, за якого загальна величина суспільних витрат на виробництво і використання (експлуатацію) продукції у певних умовах її споживання була б мінімальною.



**Рис. 2. Система і зміст показників якості продукції.**

**Для загальної оцінки виконання плану якості продукції використовують різні методи:**

1. *Балансовий метод* полягає у визначенні середньозваженого бала якості продукції шляхом порівняння фактичного й планового рівнів. Одночасно розраховують відсоток виконання плану якості;

2. *Коефіцієнтний метод* стосується продукції, якість якої оцінюється сортом або кондицією. При цьому розраховують питому вагу продукції кожного сорту у загальному обсязі виробництва, середній коефіцієнт сортності, середньозважену ціну виробу в порівняних цінах.

**Виконання плану сортності** = питому вагу кожного сорту в загальному обсязі продукції порівняти із плановим або з даними попередніх періодів.

**Середній коефіцієнт сортності** = відношенню продукції першого сорту до загального випуску = вартість всіх сортів до можливої вартості продукції за ціною першого сорту.

**Середньозважена ціна виробу ( $C_{cp}$ ):**

$$C_{cp} = \frac{\sum C_i \times q_i}{\sum q_s}$$

де  $C_i$  – відпускна ціна виробу  $i$ -го сорту, грн.,  $q_i$  – виробництво продукції кожного сорту за планом і звітом, шт.

Випуск продукції в перерахунку на вищий сорт визначають як добуток питомої ваги кожного сорту на перевідний коефіцієнт ( $K_{пер}$ ) (посортний коефіцієнт, коефіцієнт зниження цін), що вираховується:

$$K_{пер} = C_i / C_{I(вищ)}$$

$C_i$  – ціна продукції  $i$ -го сорту, грн.;  $C_{I(вищ)}$  – ціна продукції першого (вищого) сорту, грн.

**Виконання плану по сортності можна визначити трьома способами:**

1. Спосіб першосортних одиниць полягає у перемноженні переведених (по сортових) коефіцієнтів на відповідну кількість продукції;

2. Спосіб порівняння середньозважених цін передбачає порівняння планових та фактичних цін. Причому, якщо фактичні ціни більші за планові, то план по сортності вважається виконаним.

Порівняння відсотків виконання плану у вартісному й натуральному вираженні.

Найбільш універсальним вважається перший спосіб, тому що він виключає вплив змін асортименту продукції.

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання належного (дійового) комплексного механізму управління якістю продукції. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; внутрішні систем якості; державний нагляд за додержанням стандартів,

норм і правил і відповідальність за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості.

Стандартизація продукції. Під стандартизацією розуміють визначення і застосування єдиних правил з метою упорядкування діяльності у певній галузі. Результати стандартизації знаходять відображення у нормативно-технічній документації. Основними її видами є стандарти і технічні умови — документи, що містять обов'язкові норми якості виробу і засоби їх досягнення (набір показників якості, рівень кожного з них, методи і засоби вимірювання, випробувань, маркування, упаковки, транспортування і зберігання продукції).

**Органами що координують систему якості продукції є наступні:**

- *Міжнародні стандарти ІСО серії 9000* - використовуються для сертифікації виробів, що експортуються у інші країни і реалізуються на світовому ринку. Кожний вид товарів, який підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, повинен мати сертифікат — 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 безсертифікована продукція оцінюється на світовому ринку у 3-4 рази дешевше, тобто фактично реалізується за безцінь;

- *Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України)* - координує роботу по забезпеченню системи якості координують державну систему стандартизації і сертифікації;

- *Галузеві стандарти* розробляють на ту продукцію, на яку відсутні державні стандарти України;

- *Стандарти підприємств* виокремлюють у самостійну категорію умовно (без правової основи). Такі стандарти використовують для створення внутрішньої системи управління якістю праці і продукції.

В Україні прийнято розрізняти обов'язкову і добровільну сертифікацію. Обов'язкова сертифікація здійснюється виключно в межах державної системи управління господарюючими суб'єктами, охоплює перевірку і випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) та подальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. Добровільна сертифікація може проводитись на відповідність продукції вимогам, котрі не є обов'язковими, за ініціативою самих суб'єктів господарювання (тих або інших видів суспільної діяльності) на договірних засадах.

Господарюючі суб'єкти за порушення вимог стандартів (норм, правил) несуть матеріальну відповідальність у вигляді сплати відчутних штрафів.

**Форми і зміст матеріальної відповідальності.**

У процесі виробничої, інвестиційної, фінансової та іншої діяльності підприємство бере на себе певні обов'язки. Вони обумовлені чинним законодавством, іншими нормативними актами, господарськими договорами тощо. Основним видом діяльності підприємства є виробнича діяльність,

тобто виготовлення і збут продукції. Тому його відповідальність стосується передусім цієї важливої сфери.

Підприємство несе відповідальність за виконання зобов'язань щодо поставок продукції та її якості перед споживачами і державою.

Підприємства — виробники продукції кінцевого призначення (предметів народного споживання) відповідають перед населенням за її якість згідно із Законом України «Про захист прав споживачів». Цей закон передбачає матеріальну відповідальність за виготовлення і продаж неякісних товарів у таких формах, як їх обмін, повернення грошей, заплачених за товар, компенсації втрат тощо.

Усі підприємства відповідають перед державою за дотримання вимог чинного законодавства стосовно виробничої діяльності. Насамперед це стосується забезпечення відповідності параметрів якості продукції вимогам чинних стандартів і сертифікатів, цінової політики — нормам антимонопольних державних актів та ін.

Відносини між підприємствами ґрунтуються на договірній основі. За цих умов підприємства матеріально відповідають за виконання господарських договорів, у яких зазначаються санкції за порушення зобов'язань.

Матеріальна відповідальність підприємств та їхніх підрозділів за невиконання своїх договірних зобов'язань здійснюється у формах штрафних санкцій і відшкодування збитків.

**Штрафні санкції** — це попередньо встановлені виплати за певні порушення. Їх особливість полягає у тому, що вони фіксовані і кількісно прямо не пов'язані з величиною збитків потерпілої сторони.

Згідно з положеннями цивільного законодавства до збитків належать:

- додаткові витрати потерпілої сторони внаслідок порушень узгоджених чи регламентованих дій з боку контрагента. Так, несвоєчасна поставка сировини, матеріалів, комплектувальних виробів може призвести до додаткових витрат через простой, екстрену доставку потрібних матеріалів з інших джерел, їх заміну. Поставка неякісної продукції спричиняє брак у виробництві і відповідно додаткові витрати тощо. Крім цього, порушення нормального ритму виробництва може призвести до неналежного виконання своїх обов'язків потерпілою стороною перед партнерами, унаслідок чого виникають додаткові витрати у вигляді економічних санкцій (штрафів, відшкодування збитків);

- втрата або пошкодження майна. Цей вид збитків може бути спричинений неналежним зберіганням і пакуванням продукції, несвоєчасною її поставкою (наприклад, вугілля для коксових батарей, сировини для підприємств харчової промисловості) тощо.

- не одержаний прибуток (втрачена вигода). Мається на увазі прибуток, який одержала б потерпіла сторона за належного виконання контрагентом своїх зобов'язань (наприклад, величина зниження прибутку внаслідок вимушеного зменшення обсягу виробництва і продажу продукції, зміни її асортименту, зниження якості та ціни виробів тощо).

#### 4. Особливості внутрішньовиробничої матеріальної відповідальності.

Внутрішня матеріальна відповідальність реалізується через систему економічних претензій виробничих, обслуговуючих підрозділів і функціональних служб у випадках порушення взаємних зобов'язань.

**Система внутрішньої матеріальної відповідальності на основі економічних претензій включає такі регламентуючі складові:**

- класифікатор претензій, в якому зазначається зміст типових порушень, і наслідки, що призводять до втрат (простої, брак тощо).
- документи, що фіксують факт порушень і на основі яких може бути оформлена претензія;
- порядок оформлення і подання претензії;
- терміни подання, розгляду і задоволення чи відхилення претензії;
- організація обліку пред'явлених і одержаних претензій;
- вплив пред'явлених і одержаних претензій на результати діяльності підрозділів та їх економічні інтереси;
- орган (комісія), що виконує арбітражні функції щодо взаємних внутрішніх і зовнішніх претензій;
- методика обчислення збитків (втрат) і величини претензій.

##### **Методи обчислення економічних санкцій та збитків**

Величина збитків розраховується на основі діючих у потерпілої сторони норм, тарифів і цін. Наднормативні фактичні витрати відшкодуванню не підлягають.

**Обчислення величин збитків відбуваються за кожним з наслідків:**

1. Простої і форсування виробництва.
2. Заміна матеріалів і комплектуючих виробів.
3. Усунення недоліків в одержаній продукції (виконаній роботі).
4. Повернення неякісної або некомплектної продукції.
5. Брак від прихованих дефектів одержаних матеріалів і комплектуючих виробів. Крім цього, можливі санкції від споживача за продаж продукції з прихованими дефектами, а також втрата прибутку у разі зменшення обсягу виробництва. Таким чином, загальні збитки становлять

$$C_{з.б} = C_{б.в} + C_{б.з} - C_{б.п} + \Delta\P + C_c,$$

де  $C_{б.в}$ ,  $C_{б.з}$  — собівартість відповідно внутрішнього і зовнішнього браку, грн.;

$C_{б.п}$  — виручка від продажу бракованої продукції (чи вартість іншого корисного її використання), грн.;

$\Delta\P$  — зменшення прибутку внаслідок зниження обсягу продажу продукції, грн.

6. Доставка продукції прискореним способом, де виникають додаткові витрати.

$$C_{зб} = C_{т.ф} - C_t,$$



де  $C_{тф}$ ,  $C_{т}$  — витрати на транспортування відповідно фактичні й ті, що обумовлені договірним способом доставки, грн.

7. Купівля продукції в іншого продавця або виготовлення її власними силами. Додаткові витрати, пов'язані з вимушеною купівлею продукції іншого контрагента або з її виготовленням у власному виробництві, обчислюються порівнянням її вартості.

$$C_{зб} = C_{ф.к} - C_{д.к},$$

де  $C_{ф.к}$  — фактичні витрати відповідно на купівлю продукції в іншого продавця та її доставляння або виготовлення власними силами (на рівні виробничої собівартості з урахуванням загальногосподарських витрат), грн.;

$C_{д.к}$  — витрати на купівлю цієї продукції згідно з договором, грн.

8. Зміна асортименту продукції і зниження її якості. Можливі санкції за порушення умов договору і додаткові витрати на гарантійне обслуговування продукції пониженої якості. У загальній формі збитки становитимуть:

$$C_{зб} = \Delta\Pi + C_p + C_c,$$

де  $\Delta\Pi$  — зменшення прибутку через зниження виручки від продажу продукції або зміни її асортименту, грн.;

$C_p$  — додаткові витрати на гарантійне обслуговування продукції пониженої якості, грн.

9. Втрата або пошкодження майна. Збитки в цьому випадку дорівнюють балансовій (залишковій) вартості втраченого майна та величині зниження вартості пошкодженого майна або витрат на усунення цього пошкодження. Зниження вартості майна визначається експертним методом, а витрати на усунення пошкодження — на основі відповідного кошторису.

10. Зменшення обсягу виробництва продукції. Цей наслідок порушень договірних зобов'язань призводить до зменшення прибутку (втраченої вигоди). Крім цього, можливі санкції за неналежну кількість поставки продукції через зменшення обсягу її виробництва.

$$C_{зб} = \Delta\Pi + C_c,$$

де  $\Delta\Pi$  — зменшення прибутку внаслідок зниження обсягу виробництва, грн.

Зменшення прибутку в даній ситуації обчислюється безпосередньо на основі цін на продукцію та її собівартості.

## **5. Виробнича потужність підприємства та методи її визначення.**

Важливою характеристикою потенційних можливостей і ступеня використання основних виробничих фондів є виробнича потужність підприємства.

**Виробнича потужність** - це максимально можливий випуск продукції підприємства за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій

номенклатурі та асортименті під час повного завантаження обладнання виробничих площ.

Залежно від специфіки виробництва та галузевої підпорядкованої підприємства виробнича потужність вимірюється в натуральних одиницях під час обмеженої номенклатури виробів та у вартісному виразі при широкому асортименті.

**Виробнича потужність класифікується за такими ознаками:**

1) за рівнем розрахунку, виробнича потужність конкретного

- устаткування або укрупненої групи
- підрозділу підприємства;
- підприємства в цілому.

2) за видами:

- *проектна* - потужність, що визначається в процесі реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції.

- *поточна* виробнича потужність визначається періодично в зв'язку зі зміною умов виробництва або перевищенням проектних показників. При цьому виробничу потужність обчислюють на кінець кварталу, місяця тощо.

- *резервна* повинна формуватись і постійно існувати. У певних галузях економіки: електроенергетиці, газовій промисловості, на транспорті для покриття так званих пікових навантажень.

3) залежно від періоду виміру:

- *вхідна виробнича потужність* ( $ВП_{вх}$ ) - потужність на початок року, яка показує якими виробничими можливостями володіє підприємство на початку планового періоду;

- *вихідна виробнича потужність* ( $ВП_{вих.}$ ) - це потужність на кінець року, зумовлена підсумовуванням вхідної потужності та потужності, що вводиться за винятком потужності, що вибуває.

$$ВП_{вих.} = ВП_{вх} + ВП_{вв} - ВП_{вив},$$

$ВП_{вив}$  - виведена за плановий період *проектна* потужність

- *середньорічна виробнича потужність* підприємства, цеху обчислюється за формулою

$$ВП_{сер.} = ВП_{поч} + ВП_{вв} \times \frac{T_{вв}}{12} - ВП_{вив} \times \frac{T_{вив}}{12} \quad \text{або} \quad ВП_{сер} = \frac{ВП_{поч} + ВП_{к}}{2}$$

Визначення виробничої потужності як максимального потенціалу підприємства дозволяє об'єктивно оцінити можливості підприємства установити обґрунтовані виробничі завдання з випуску продукції.

***На величину виробничої потужності підприємства впливають такі фактори:***

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що випускається;
- кількість встановленого устаткування, розмір і склад виробничих площ;
- прогресивність техніко-економічних норм продуктивності та використання устаткування;
- знімання продукції з виробничих площ;

- тривалість виробничого циклу тощо.

Під ефективністю використання виробничої потужності діючих підприємств розуміють повноту її використання. Цей показник, що називається коефіцієнтом використання виробничої потужності  $K_{вик}$ , розраховується як відношення обсягу одержаної продукції або виконаних робіт ( $Q_{тт}$ ) до величини виробничої потужності ( $ВП$ ):

$$K_{вик} = \frac{Q_{тт}}{ВП}$$

Метою керівника є оптимізація потужності виробничої системи відповідно до середовища її функціонування. Частку проектної потужності, що фактично використовується вимірюють коефіцієнтом використання потужності ( $K_{вп}$ ):

$$K_{вп} = ВП_{фактична} : ВП_{проектну}$$

*Послідовність розрахунку потужності:*

- потужність провідного устаткування;
- потужність провідної дільниці;
- потужність провідного цеху;
- потужність підприємства.

Розрахунки проводяться технологічними службами підприємства. В складальних цехах і дільницях потужність визначається по виробничій площі. Слід мати на увазі, в розрахунку виробничої потужності підприємства включається устаткування встановлене і невстановлене, яке є на підприємстві (крім резервного), а також те, що ВП розраховується виходячи із максимально можливого річного часу роботи устаткування та використання виробничих площ.

Виробничі ланки, потужності яких нижче рівня провідних вважаються вузькими місцями, на яких необхідно запровадити технічні й організаційні заходи, які дозволять довести їх потужність до рівня провідних. **При розрахунку виробничої потужності використовують наступні фонди часу:**

**1. Календарний фон:**

$$\partial(\Phi_k) = (24 \text{ год} \times 360 \text{ днів}) \times (1 - a/100),$$

де  $a$  - це % втрат часу на ремонт.

Цей фонд використовується при розрахунку виробничої потужності підприємств з безперервним виробництвом (металургійне, хімічне).

**2. Режимний фонд:**

$$(\Phi_{реж}) = n \times (t_{роб} \times D_{роб} - t_{нероб} \times D_{передсвяткові}),$$

де  $n$  - змінність (кількість змін),  $t$  - час.

**3. Ефективний фонд часу роботи одиниці устаткування**

$$(\Phi_{еф}) = \Phi_{реж} \times (1 - a/100).$$

В загальному вигляді виробнича потужність визначається:

$$ВП = \Phi_{еф} / T_m,$$

де:  $T_m$  - трудомісткість обробки виробу з урахуванням коефіцієнту виконання норм -  $K_{ВН} > 1$ .

$$T_m = T_{м \text{штуки}} / K_{вн}$$

**Методика розрахунку виробничої потужності залежить від характеру цехів, їх спеціалізації, тобто від типу виробництва:**

а) в безперервних потокових лініях (конвеєрах):  $ВП_{конвеєр} = P = \Phi_{эф} / r$ ,  
де:  $r$  – такт (період між виходом 1 і іншої продукції).

б) в умовах серійного виробництва:  $ВП_{серійне} = \Phi_{эф} / T_{мвиробу-представника}$ ,

в) в умовах дрібносерійного і одиничного виробництва з широкою номенклатурою **потужність розраховується у такій послідовності:**

1. Визначається трудомісткість обробки всієї виробничої програми по групах устаткування:  $T_{мвп} = \sum (T_{мі} \times N_i)$ ;

2. Визначається пропускна спроможність по групах устаткування ( $P$ )

$P = \text{час роботи одного агрегату} \times \text{кількість агрегатів}$

3. Співставляється пропускна спроможність з трудомісткістю виробничої програми і визначається коефіцієнт потужності:  $K_{потужн.} = P / T_{мвп}$ ;

4. Встановлюється коефіцієнт потужності по провідній групі устаткування і проектується заходи по доведенню потужності “вузьких місць” до потужності провідної групи устаткування;

5. Визначається потужність цеху в натуральному вираженні по провідній групі:

$$ВП_{дрібносер} = Q_{тп} \times K_{потужності\ провідної\ групи};$$

г) розрахунок виробничої потужності в складних підрозділах:

$$ВП_{скл.} = \Phi_{підрозд} / (S_{од} \times T_{ц}), \quad \Phi_{підрозд} = \Phi_{рез} \times S_{вироб.-склад.}$$

підрозділу

де  $S_{од}$  – виробнича площа необхідна для зборки виробу,  $T_{ц}$  циклу – термін складання виробу в годинах,  $\Phi_{підрозд}$  – фонд часу складального підрозділу.

Розрахунки виробничої потужності використовуються для обґрунтування виробничої програми потужності підприємства, а також для складання балансу, який відбиває зміни величини потужності протягом планового періоду і характеризує вихідну потужність.

Виробнича потужність підрозділів, виражена безпосередньо в обсязі продукції, обчислюється для умов однопродуктового виробництва за формулою:

$$ВП = (T_{макс} \times n) : N_t,$$

де  $N_t$  – норма часу на обробку одної деталі,  $n$  – кількість станків,  $T_{макс} = \Phi_k$

Якщо установлене обладнання є однотипним, то:

$$ВП = П_m (\text{потужність 1 машини}) \times T_{макс} \times n$$

### **ВИСНОВКИ ПО ТЕМІ**

Виробнича програма є надзвичайно важливим розділом плану роботи підприємства і його виробничих підрозділів, оскільки вона виражає зміст їх основної діяльності та засоби досягнення стратегічної мети. Вона представляє собою сукупність продукції певної номенклатури й асортименту, яка має бути виготовлена на підприємстві в плановому періоді у визначених обсягах згідно зі спеціалізацією, виробничою потужністю цих підрозділів

Вартісними показниками виробничої програми є обсяг товарної, валової, реалізованої та чистої продукції.

Для оцінки продукції конкретного підрозділу при розробці його виробничої програми можна використовувати наступні методи: оцінка продукції за поточною вартістю; оцінка продукції за облагородженою вартістю; оцінка продукції за вартістю заміщення. При цьому слід пам'ятати, що поточна вартість завжди є нижньою межею справжньої вартості, а облагороджена вартість є вищою границею справжньої вартості.

Виробнича програма підрозділів підприємства повинна мати ресурсне обґрунтування. До ресурсів, які забезпечують виконання виробничої програми, належать виробнича фонди, персонал, матеріали та виробнича потужність.

Принципами раціональної організації виробництва є дотримання пропорційності, рівномірності та ритмічності виробничих процесів. Розглянемо їх детальніше:

Сучасні умови господарювання вимагають від кожного підприємства запровадження і дотримання належного (дійового) комплексного механізму управління якістю продукції. Визначальними елементами цього специфічного менеджменту, що справляють найбільш істотний вплив на процес постійного забезпечення виробництва і постачання на ринок конкурентоспроможної продукції, є: стандартизація і сертифікація виробів; внутрішніх систем якості; державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил і відповідальність за їх порушення; внутрішньовиробничий технічний контроль якості. Якість як економічна категорія відбиває сукупність властивостей продукції, що зумовлюють ступінь її придатності задовольняти потреби людини відповідно до свого призначення.

Господарюючі суб'єкти за порушення вимог стандартів (норм, правил) несуть матеріальну відповідальність у вигляді сплати відчутних штрафів.

Основним виробничим показником є виробнича потужність, яка представляє собою максимально можливий випуск продукції підприємства за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі та асортименті під час повного завантаження обладнання виробничих площ) за видами: проектна, поточна, резервна. На величину виробничої потужності підприємства впливають такі фактори: номенклатура, асортимент та якість продукції, що випускається; кількість встановленого устаткування, розмір і склад виробничих площ; прогресивність техніко-економічних норм продуктивності та використання устаткування; знімання продукції з виробничих площ; тривалість виробничого циклу тощо.

Під ефективністю використання виробничої потужності діючих підприємств розуміють повноту її використання. Зміна структури продукції дуже впливає на всі економічні показники: обсяг випуску продукції, матеріалоємність, собівартість продукції, прибуток і рентабельність. Якщо збільшується питома вага більш дорогої продукції, то обсяг усього випуску у вартісному вираженні зростає, і навпаки. Те ж відбувається з розміром

прибутку при збільшенні питомої ваги високорентабельної продукції й відповідному зменшенні частки низькорентабельної продукції.

Баланс виробничих потужностей характеризує рух потужностей протягом поточного чи планового року. Баланс виробничих потужностей розраховується таким чином:  $ВП_k = ВП_{поч} + ВП_{вв} - ВП_{вив}$ ,

Основними оцінними показниками використання виробничих потужностей є:

1. Коефіцієнт використання потужності як відношення виробничої програми до виробничої потужності.
2. Коефіцієнт завантаження обладнання як відношення трудомісткості виробничої програми до планового фонду часу роботи всього обладнання.
3. Коефіцієнт змінності як відношення трудомісткості виробничої програми до планового фонду часу роботи обладнання за одну зміну.
4. Інтегральний показник використання виробничих потужностей як добуток коефіцієнтів використання обладнання за часом і за потужністю.
5. Коефіцієнт пропорційності потужностей, який розраховується як відношення виробничої потужності ланки до виробничої потужності заводу.

### ***ПИТАННЯ ДЛЯ ПЕРЕВІРКИ ЗНАНЬ***

1. Розкрийте поняття виробничої програми підприємства та правила її розробки.
2. Назвіть основні методи вимірювання виробничої програми підприємства.
3. Дайте характеристику розробки виробничої програми у вартісному вираженні.
4. Назвіть складові елементи понять «валова продукція підприємства» та «товарна продукція підприємства». Чим вони відрізняються?
5. Що таке «внутрішній заводський оборот»? Про що свідчить зростання питомої ваги цього показника у валовій продукції підприємства?
6. Охарактеризуйте поняття: виробнича потужність підприємства, виробнича потужність структурних підрозділів, окремих ланок виробництва.
7. Визначте методику розрахунку виробничої потужності підприємств різних галузей господарювання.
8. Охарактеризуйте методику розрахунку динамічних показників виробничої потужності підприємства.
9. Визначте поняття "баланс виробничої потужності підприємства".
10. Які фактори впливають на динаміку та ефективність використання виробничої потужності підприємства?
11. Які резерви зростання виробничої потужності підприємства?
12. Що характеризує коефіцієнт товарності та які процеси він допомагає оцінити і проаналізувати?
13. Яким чином можна оцінити та проаналізувати кількість стадій виробничого процесу?



## **ТЕМА 8. Ресурсний потенціал підприємства та його ефективність.**

1. Сутність та види ресурсного потенціалу
2. Суть, види та функції капіталу
3. Вартість підприємства
4. Суть та види нематеріальних ресурсів

***Ключові поняття та терміни:** потенціал, капітал, кошти, складові потенціалу, господарський механізм, економічний механізм, центр витрат, центр прибутку, власний капітал, позиковий капітал, джерела формування капіталу, економічна вигода, активи, пасиви, вартість підприємства, гудвіл.*

### **1. Сутність та види ресурсного потенціалу**

Товарообмін між виробниками та споживачами здійснюється в грошовому еквіваленті, супроводжується грошовими розрахунками, при яких капітал приймає вартісну форму. Таким чином, капітал існує в предметно-речовій та вартісній формах.

Капітал в його предметно-речовій формі називається фондами (основні та оборотні). Вартісна оцінка фондів називається коштами. Вартісна оцінка капіталу може здійснюватися виходячи з різних принципів, які знаходять своє вираження в теорії трудової вартості та суб'єктивної вартості.

Відповідно до першої з них капітал є майновим комплексом, за допомогою якого його власник прагне отримати дохід в майбутньому. Вартість капіталу оцінюється вартісним еквівалентом кількості праці, яка витрачена на його створення. Друга теорія трактує капітал як грошову вартість, що визначається ринковою ціною майнового комплексу. Ця вартість відображається на рахунку бухгалтерського обліку підприємства.

Отже, капіталом являється те, що здатне приносити дохід в майбутньому.

Відповідно з роллю у виробничому процесі засоби виробництва (капітал) за об'єктивними ознаками поділяють на предмети та засоби праці. В залежності від способу використання для отримання прибутку капітал поділяється на основний та оборотний.

Сукупність капіталу у всіх його вираженнях й здібностей персоналу до його ефективного використання для досягнення поставленої мети називають економічним потенціалом.

Звичайно, придбати «універсальний» потенціал, який був би придатний на всі випадки життя, неможливо, але просунутися на цьому шляху до здобуття реальних переваг на ринку можливо. Отже, що ж ми виділимо в якості головних складових потенціалу?

**1) систему управління.** Для неї важливі швидкість і обґрунтованість прийняття рішень, рівень делегування повноважень, рівень планування, якість контролю, проходження інформації, система стимулювання і



заробітної плати. Всі підсистеми вагомі, майже, однаково, - покращення будь-якої з них підвищує потенціал підприємства.

**2) фінанси.** Тут важливі: обсяг власних коштів, що беруть участь в бізнесі; можливість залучення кредитів; оперативність управління фінансами; обсяг | дебіторської заборгованості. Останній параметр вводиться з від'ємним знаком: хоча «дебіторка» іноді необхідна в бізнесі (передача товару на реалізацію практикується в багатьох галузях), нарощуванню потенціалу сприяє її зменшення, а не збільшення.

**3) персонал.** Сюди відносять рівень кваліфікації співробітників, рівень мотивації, реальна можливість кар'єрного зростання працівників.

**4) стиль керівництва.** Слід розглядати комплекс застосування лідерської влади, влади посади і влади примусу. Параметри нерівнозначні: максимальному потенціалу відповідає максимальна лідерська влада, помірна посадова влада і відсутність примусу.

**5) маркетинг.** До цього чинника можна віднести рівень зв'язку з реальним оточенням, основними покупцями, часткою ринку, конкурентними перевагами, іміджем. Висока частка ринку впливає на інших гравців, низька – змушує адаптуватися. Конкурентні переваги не вимагають коментарів. Імідж включений як рівноправний фактор, оскільки репутація підприємства і товару є капіталом (він реально коштує грошей - якщо скласти витрати на рекламу за декілька років, витрати на обслуговування покупців, на устаткування місць продажів та ін., пропаде бажання ризикувати репутацією заради одноразових сумнівних угод.

**6) товар або послуга.** Тут важливі співвідношення ціна/якість і собівартість/якість (перший визначається споживачем, йдеться про ціну, по якій готові купувати товар, і якість, в яку вірять; другий визначається виробничими характеристиками). Крім того, наявність і впізнаваність власних марок. Краще співвідношення ціна/якість при допустимому собівартість/якість утворює конкурентну перевагу, марка дає додатковий зв'язок із споживачем.

**7) виробництво.** Охоплює технологічний рівень і гнучкість ліній, можливість розширення, якість управління товарними запасами. Потенціал збільшує мінімізація товарних запасів.

**8) система збуту.** Тут важливі наявність власної (або контрольованої) збутової мережі, обсяг продажів, потенційна пропускна спроможність збутової структури (якщо вона здатна реалізувати більше товару при зростанні попиту. Цей факт є позитивом потенціалу. До негативу відносять додаткові витрати на підтримку «надлишкової потужності»).

**9) система постачання.** Передбачає наявність альтернативних постачальників, кредит довіри (який дозволяє одержати відвантаження за телефонним дзвінком, відстрочення оплати, дефіцитний асортимент), тобто, забезпечення постачань.

**10) ексклюзивні можливості.** Сюди слід віднести винятковий доступ до сировини, доступ до ексклюзивної інформації, ексклюзивне право на частину ринку. Все це отримується як «закулісними» ходами, так і

специфічними якостями підприємства, що дозволяють, краще обслужити державний сектор економіки. Наприклад, місцева влада може оголосити конкурс на постачання водолічильників для облаштування всіх квартир обласного міста. Підприємство, що виграло, стає єдиним постачальником міста по даному виду продукції, що значно збільшує його потенціал (якщо місто платоспроможне).

**11) загальна ефективність.** Всі вище перелічені чинники впливають на потенціал підприємства, але говорити про його збільшення можна лише до тих пір, поки співвідношення витрат і надходжень залишається в розумних межах. Єдиним надійним способом визначення «розумності» є порівняння з ефективністю інших підприємств галузі, причому межа встановлюється не нижче за середній рівень.

## 2. Суть, види та функції капіталу

**Капітал** – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

**Капітал підприємства** характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, які інвестуються у формування його активів.

Розглядаючи економічну сутність капіталу підприємства, слід зазначити такі його характеристики (табл. 1).

Таблиця 1.

**Класифікація капіталу підприємства**

Характеристика капіталу підприємства	Обґрунтування характеристики капіталу підприємства
<b>1. Капітал підприємства є основним фактором виробництва</b>	В економічній теорії виділяють три основних фактори виробництва, які забезпечують господарську діяльність підприємств: капітал; земля та інші природні ресурси; трудові ресурси. У системі даних факторів виробництва капіталу відводиться пріоритетна роль, оскільки він об'єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс
<b>2. Капітал характеризує фінансові ресурси підприємства, які забезпечують дохід</b>	У даній своїй якості капітал може виступати ізольовано від виробничого фактора – у формі позикового капіталу, який забезпечує формування доходів підприємства не у виробничій (операційній), а у фінансовій (інвестиційній) сфері його діяльності
<b>3. Капітал є головним джерелом формування добробуту його власників</b>	Капітал забезпечує необхідний рівень добробуту його власників як у поточному, так і в перспективному періодах. Частина капіталу, яка спрямована на задоволення поточних чи перспективних потреб його власників, перестає виконувати функцію капіталу. Капітал, який накопичується, повинен задовольнити потреби його власників у

	перспективному періоді, тобто формує рівень майбутнього їх добробуту
<b>4. Капітал підприємства є головним виміром його ринкової вартості</b>	У даній якості, перш за все, виступає власний капітал підприємства, який визначає обсяг його чистих активів. Разом з тим, обсяг власного капіталу, який використовує підприємство, одночасно характеризує і потенціал залучення ним позикових фінансових засобів, які забезпечують отримання додаткового прибутку. У сукупності з іншими, менш значимими факторами, формується база оцінки ринкової вартості підприємства
<b>5. Динаміка капіталу підприємства є важливим барометром рівня ефективності його господарської діяльності</b>	Здатність власного капіталу до зростання високими темпами характеризує високий рівень формування і ефективний розподіл прибутку підприємства, його спроможність підтримувати фінансову рівновагу за рахунок внутрішніх джерел. І навпаки, зниження обсягу власного капіталу є, як правило, наслідком неефективної, збиткової діяльності підприємства

Велику роль відіграє капітал в економічному розвитку підприємства і в забезпеченні інтересів держави, власників і персоналу виступає головним об'єктом фінансового управління підприємством. На діючому підприємстві власний капітал має певні основні форми (рис. 1).



**Рис. 1. Форми функціонування власного капіталу підприємства.**

1. **Статутний фонд** характеризує початкову суму власного капіталу підприємства, інвестовану у формування його активів для початку здійснення господарської діяльності. Його розмір визначається статутом підприємства. Для підприємств окремих сфер діяльності й організаційно-правових форм (акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю) мінімальний розмір статутного фонду регулюється законодавством.

2. **Резервний фонд (резервний капітал)** є зарезервованою частиною власного капіталу підприємства, призначеного для внутрішнього страхування його господарської діяльності. Розмір даної резервної частини власного капіталу визначається установчими документами. Формування резервного фонду здійснюється за рахунок прибутку підприємства (мінімальний розмір відрахувань прибутку в резервний фонд регулюється законодавством).

3. **Спеціальні (цільові) фінансові фонди**, до яких належать цілеспрямовано сформовані фонди власних фінансових засобів з метою їх наступних цільових витрат. У складі цих фінансових фондів виділяють

звичайно амортизаційний фонд, ремонтний фонд, фонд охорони праці, фонд спеціальних програм, фонд розвитку виробництва тощо.

Порядок формування й використання засобів цих фондів регулюється статутом й іншими установчими та внутрішніми документами підприємства.

**4. Нерозподілений прибуток** характеризує частину прибутку підприємства, що був отриманий у попередньому періоді та не використаний на споживання власниками (акціонерами, пайовиками) й персоналом. Ця частина прибутку призначена для реінвестування на розвиток виробництва.

**5. Інші форми власного капіталу**, до яких належать розрахунки за майно при передачі його в оренду, розрахунки з учасниками стосовно виплати їм прибутків у формі відсотків або дивідендів і деякі інші, відображені в першому розділі пасиву балансу.

### **Основні джерела формування капіталу підприємства**

Управління власним капіталом пов'язане не тільки з забезпеченням ефективного використання вже накопиченої його частини, але і з формуванням власних фінансових ресурсів, що забезпечують майбутній розвиток підприємства. Власні фінансові ресурси класифікуються за певними джерелами (таблиця 2).

У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства, він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст ринкової вартості підприємства. Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів; проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не грають помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства.

Таблиця 2.

### **Джерела формування власних фінансових ресурсів підприємства**

№	Джерела	Склад джерел
1.	<b>Внутрішні джерела</b>	1. Прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства. 2. Амортизаційні відрахування від основних засобів і нематеріальних активів. 3. Інші внутрішні джерела формування власних фінансових ресурсів
2.	<b>Зовнішні джерела</b>	1. Залучення додаткового пайового або акціонерного капіталу. 2. Одержання підприємством безплатної фінансової допомоги. 3. Інші джерела формування власних фінансових ресурсів

У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить залученню підприємством додаткового пайового (шляхом додаткових внесків у статутний фонд) або акціонерного

( шляхом додаткової емісії та реалізації акцій) капіталу. Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів може бути надана їм безплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним підприємствам. До числа інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Формування фінансових ресурсів підприємства здійснюється за рахунок власних та запозичених коштів. Загальна сума фінансових ресурсів складається у кожного окремого підприємства з таких елементів:

- Власний капітал: статутний (пайовий) капітал, додатково вкладений капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток тощо;
- Забезпечення наступних витрат та платежів;
- Довгострокові зобов'язання;
- Поточні зобов'язання.

Так, **власний капітал** - це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань. Величина власного капіталу визначається як алгебраїчна сума його складових елементів:

- статутного капіталу, який відображає зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства, або пайового капіталу, який відображає суму пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами.
- додаткового капіталу, який відображає суму, на яку вартість реалізації випущених акцій перевищує їхню номінальну вартість.
- іншого додаткового капіталу, що представляє суму дооцінки необоротних активів, вартість активів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб та інші види додаткового капіталу.
- резервного капіталу, який відображає суму резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.
- нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) – суми прибутку, яка реінвестована у підприємство, або сума непокритого збитку.
- неоплаченого капіталу, який відображає суму заборгованості власників (учасників) за внесками до капіталу.
- вилученого капіталу, який показує фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників.

**Внутрішнім** називається фінансування, якщо воно здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності підприємства (прибуток, амортизаційні суми, грошові кошти, одержані від продажу майна, стійкі пасиви). Початкове формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства за рахунок статутного капіталу. Статутний капітал - це майно підприємства, створене за рахунок внесків засновників і величина якого регулюється законодавством.

**Зовнішнє фінансування** - це кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства. До них належать:

**1) кошти, які мобілізуються на фінансовому ринку:**

- продаж акцій, облігацій;
- кредит;
- операції з валютою та дорогоцінними металами;
- проценти і дивіденди за цінними паперами інших емітентів.

**2) кошти, які підприємство одержує в порядку перерозподілу:**

- державні бюджетні субсидії;
- страхові відшкодування;
- фінансові ресурси, що поступають від галузевих структур, асоціацій, концернів.

**До поточних зобов'язань звичайно належать:**

- заборгованість по розрахунках з бюджетом по податках та інших платежах;
- кредиторська заборгованість постачальникам і підрядчикам за отримані від них товари, роботи, послуги;
- заборгованість з оплати праці;
- заборгованість зі страхування;
- авансові платежі замовників;
- короткострокові кредити банку;
- нараховані до сплати дивіденди, відсотки тощо.

**Основні засади управління та політика формування капіталу підприємства**

Основою управління власним капіталом підприємства є управління формуванням його власних фінансових ресурсів. З метою забезпечення ефективності управління даним процесом на підприємстві розробляється спеціальна фінансова політика.

**Політика формування власних фінансових ресурсів є частиною загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає в забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку.**

Розробка політики формування власних фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими основними етапами:

- Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства у попередньому періоді.
- Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах.
- Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел.
- Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел.
- Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.
- Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.

**1. Аналіз формування власних фінансових ресурсів підприємства у попередньому періоді.**

Метою даного аналізу є виявлення потенціалу формування власних фінансових ресурсів і його відповідності темпам розвитку підприємства. На першому етапі аналізу вивчаються загальний обсяг формування власних фінансових ресурсів, відповідність темпів приросту власного капіталу темпам приросту активів і обсягу реалізованої продукції підприємства, динаміка питомої ваги власних ресурсів у загальному обсязі формування фінансових ресурсів у передплановому періоді.

На другому етапі аналізу розглядаються джерела формування власних фінансових ресурсів. У першу чергу вивчається співвідношення зовнішніх і внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, а також вартість залучення власного капіталу за рахунок різних джерел.

На третьому етапі аналізу оцінюється достатність власних фінансових ресурсів, сформованих на підприємстві у передплановому періоді. Критерієм такої оцінки виступає показник "коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства". Його динаміка відображає тенденцію забезпеченості розвитку підприємства власними фінансовими ресурсами.

## 2. Визначення загальної потреби у власних фінансових ресурсах.

Ця потреба визначається за такою формулою:

$$Пвфр = \frac{ПкхПвк}{100} - ВКп + П$$

де  $Пвфр$  – загальна потреба у власних фінансових ресурсах підприємства у планованому періоді;

$Пк$  – загальна потреба в капіталі на кінець планового періоду;

$Пвк$  – питома вага власного капіталу в загальній його сумі;

$ВКп$  – сума власного капіталу на початок періоду, що планується;

$П$  – сума прибутку, що спрямовується на споживання в плановому періоді. Розрахована загальна потреба охоплює необхідну суму власних фінансових ресурсів, формованих як за рахунок внутрішніх, так і за рахунок зовнішніх джерел.

3. Оцінка вартості залучення власного капіталу з різних джерел. Така оцінка проводиться в розрізі основних елементів власного капіталу, сформованого за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Результати такої оцінки є основою розробки управлінських рішень щодо вибору альтернативних джерел формування власних фінансових ресурсів, що забезпечують приріст власного капіталу підприємства.

4. Забезпечення максимального обсягу залучення власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел.

Перш ніж звертатися до зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів, повинні бути реалізовані всі можливості їх формування за рахунок внутрішніх джерел. Основними внутрішніми джерелами формування власних фінансових ресурсів підприємства є сума чистого прибутку й амортизаційних відрахувань. Таким чином, у першу чергу, необхідно у процесі планування цих показників передбачити можливості їх росту за рахунок різних резервів.

**Метод прискореної амортизації активної частини основних фондів** збільшує можливості формування власних фінансових ресурсів. Проте варто мати на увазі, що ріст суми амортизаційних відрахувань у процесі проведення прискореної амортизації окремих видів основних фондів призводить до відповідного зменшення суми чистого прибутку. Тому при вишукуванні резервів росту власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел варто виходити з необхідності максимізації сукупної їх суми, тобто за таким критерієм:

$ЧП + АВ \rightarrow ВФР_{\max}$ ,

де ЧП – планована сума чистого прибутку підприємства;

АВ – планована сума амортизаційних відрахувань;

ВФР<sub>макс.</sub> – максимальна сума власних фінансових ресурсів, формованих за рахунок внутрішніх джерел.

**5. Забезпечення необхідного обсягу залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел.**

Обсяг залучення власних фінансових ресурсів із зовнішніх джерел повинен забезпечити ту їх частину, що не вдалося сформувати за рахунок внутрішніх джерел фінансування.

Потреба в залученні власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел розраховується за такою формулою:

$ВФР_{\text{зовн.}} = П_{\text{вфр}} - ВФР_{\text{внут.}}$ ,

де ВФР<sub>зовн.</sub> – потреба в залученні власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел;

П<sub>вфр</sub> – загальна потреба у власних фінансових ресурсах підприємства в планованому періоді;

ВФР<sub>внут.</sub> – сума власних фінансових ресурсів, планованих до залучення за рахунок внутрішніх джерел.

**6. Оптимізація співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів.**

Основою даної оптимізації є такі критерії:

- а) забезпечення мінімальної сукупної вартості залучення власних фінансових ресурсів. Якщо вартість залучення власних фінансових ресурсів за рахунок зовнішніх джерел перевищує плановану вартість залучення позикових засобів, то від такого формування власних ресурсів варто відмовитися;

- б) забезпечення зберігання управління підприємством початковими його фундаторами. Ріст додаткового пайового або акціонерного капіталу за рахунок сторонніх інвесторів може призвести до втрати такого управління.

Ефективність розробленої політики формування власних фінансових ресурсів оцінюється за допомогою коефіцієнта самофінансування розвитку підприємства в наступному періоді. Його рівень повинен відповідати поставленій меті.

Коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства розраховується за такою формулою:



$$K_{сф} = \frac{ВФР}{\Delta A}$$

де  $K_{сф}$  – коефіцієнт самофінансування розвитку підприємства в майбутньому;

ВФР – планований обсяг формування власних фінансових ресурсів;

DA – планований приріст активів підприємства.

***Успішна реалізація розробленої політики формування власних фінансових ресурсів пов'язана з рішенням таких основних завдань:***

- проведенням об'єктивної оцінки вартості окремих елементів власного капіталу;
- забезпеченням максимізації формування прибутку підприємства з урахуванням припустимого рівня фінансового ризику;
- формуванням ефективної політики розподілу прибутку (дивідендної політики) підприємства;
- формуванням і ефективним здійсненням політики додаткової емісії акцій або залученням додаткового пайового капіталу.

### **3. Вартість підприємства**

В умовах посиленої в останні десятиліття нестабільності світової економіки, що почастишали економічних і фінансових криз, зрослих масштабів банкрутств, поглинань і злиттів підприємств все більшу увагу в менеджменті стало приділятися такому економічному показнику, як вартість підприємства. Природно, при цьому виникли проблеми методології оцінки вартості підприємств, фірм, компаній.

**Оцінка підприємства** - це розрахунок його реальної ринкової вартості. Оцінка вартості підприємства призначена для оцінки ефективності його діяльності, встановлення доходів, перспектив зростання і аналізу ринку. Оцінка вартості підприємства визначає ринкову вартість підприємства з належними підприємству активами, зобов'язаннями і правами.

Тому при встановленні вартості враховуються не тільки витрати на створення підприємства, а й чинники, що впливають на формування його майбутніх доходів.

**Підприємство підлягає оцінці в випадках:**

- Його повного або часткового продажу;
- Виходу одного або більше учасників з товариства;
- Його реструктуризації (злиття, виділення, поглинання, ліквідації);
- Необхідності здійснити внесок до статутного капіталу;
- Необхідності отримати кредит під заставу активів підприємства;
- Втілення в життя інвестиційних проектів;
- Продажу майна;
- Продажу на аукціоні під час банкрутства;
- Визначення кредитоспроможності підприємства;
- Оптимізації цінової структури майна;

- Розробки бізнес-плану;
- Передачі майнових прав.

Природно, крім перерахованих вище, існують і інші цілі оцінки, які можуть варіюватися в залежності від конкретної ситуації.

В оцінці можуть бути зацікавлені як власники компанії, так і її партнери, потенційні покупці. Вона необхідна для визначення вартості паїв, цінних паперів, часток у капіталі, при викупі акцій, оскарження рішення про відчуження і т.п.

Таким чином, в даний час оцінка вартості підприємства стає все більш значущою, так як вона просто необхідна при прийнятті правлінням підприємства будь-яких рішень.

Застосування оцінки, як правило, підвищує ефективність використання ресурсів і забезпечує підвищення рівня контролю та безпеки. Комплексний підхід до оцінки полягає у встановленні ринкової вартості функціонуючого підприємства, тобто оптимальної ціни, по якій її можна продати на конкурентному ринку.

Об'єктом оцінки може стати будь-яке підприємство: і невелика компанія, і об'єднання підприємств, і структурний підрозділ підрозділи, і банк, і страхова компанія.

Перед прийняттям рішення про оцінку бізнесу, необхідно визначити мету виконуваної оцінки.

Оцінка бізнесу має конкретний алгоритм:

- Збір інформації про передбачений об'єкт;
- Аналіз ринку, в якому веде свою діяльність підприємство;
- Проведення розрахунків на основі обраних підходів;
- Оформлення результатів оцінки підприємства.

Виділяють три основні методи оцінки вартості підприємства: дохідний, порівняльний, витратний.

### **Методи оцінки вартості підприємства**

Світова бізнес-практика свідчить про необхідність систематичної оцінки та управління вартістю бізнесу. Даний показник багато в чому зізнається найбільш важливим критерієм визначення ефективності функціонування компанії і дозволяє розробляти або коригувати стратегію розвитку компанії.

Необхідність оцінки вартості бізнесу виникає практично при всіх трансформаціях: покупках і продажах підприємства, його акціонуванні, злиттях і поглинаннях і т.д.

Визначення ринкової вартості дано в міжнародних стандартах оцінки: "ринкова вартість є розрахункова величина - грошова сума, за яку майно повинно переходити з рук в руки на дату оцінки між добровільним покупцем і добровільним продавцем в результаті комерційної угоди після адекватного маркетингу, при цьому покладається, що кожна зі сторін діяла компетентно, ощадливо і без примусу (Міжнародні стандарти оцінки МСО 1-4). Виходячи з даного визначення ринкова вартість підприємства при угоді купівлі-продажу формується в результаті взаємодії вартості попиту і вартості

пропозиції. Вартість попиту визначає корисність підприємства для покупця, а ціну пропозиції - витрати на відтворення аналогічного підприємства для продавця.

**Оцінка вартості компанії може проводитися в наступних випадках:**

- Угоди купівлі-продажу підприємства;
- Реструктуризації підприємства (ліквідація, злиття, поглинання, виділення і т.д.);
- Визначення податку на майно, нерухомість або спадкування;
- Проведення страхування;
- Визначення кредитоспроможності підприємства і величини вартості застави при кредитуванні;
- Розробка інвестиційного проекту та обґрунтування інвестиційного рішення;
- Підвищення ефективності управління підприємством;
- Визначення вартості цінних паперів підприємств, паїв, часток в його капіталі при проведенні різного роду операцій з ними;
- Викип акцій у акціонерів;
- Ліквідації підприємства та ін.

Вартість підприємства найточніше відображає успішність роботи його на ринку, тому, не знаючи вартості бізнесу, практично неможливо приймати зважені рішення щодо реалізації прав власника.

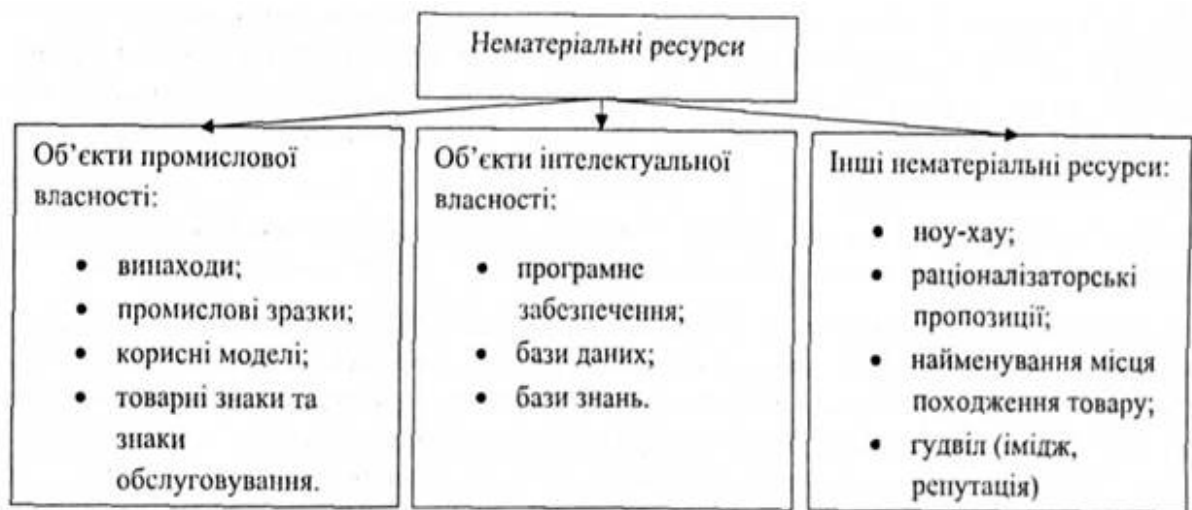
До основних факторів, що характеризують ринкову вартість підприємства, відносяться: справжня і майбутня прибуток, час отримання доходів, витрати на створення подібного підприємства, співвідношення попиту і пропозиції на аналогічні об'єкти, ризик отримання доходів, ступінь контролю готівка бізнесом і ліквідність активів. Велике значення при оцінці відіграють нематеріальні активи підприємства (фірмове найменування, торговельні знаки, патенти, промислові зразки, технології та ін.).

#### **4. Суть та види нематеріальних ресурсів**

Складовою частиною майна підприємства, яка здатна забезпечувати економічну віддачу упродовж відносно тривалого періоду, є нематеріальні ресурси. Основними характерними ознаками їх є відсутність матеріально-речової (фізичної) структури; використання упродовж тривалого часу; здатність приносити прибуток підприємству; високий рівень невизначеності щодо розміру можливого прибутку.

***Отже, нематеріальні ресурси — це складова частина потенціалу підприємства, яка здатна забезпечувати економічну користь упродовж відносно тривалого періоду.***

Види нематеріальних ресурсів відображені на рис. 2.



**Рис. 2. Види нематеріальних ресурсів**

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

**Винахід** - технічне рішення, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання.

Винахід є новим, якщо технічне рішення не описане у вітчизняній чи зарубіжній літературі, або не впроваджене у виробництво в Україні та за її межами. Об'єктами винаходу можуть бути: новий пристрій (наприклад, машина, прилад чи інструмент тощо); новий спосіб (наприклад, спосіб виготовлення виробу чи спосіб лікування); нова речовина (сплав, суміш, розчин, хімічна сполука); застосування раніше відомих пристроїв, способів, речовин за новим призначенням (без зміни їх за суттю). Не визнають винаходом методи і системи організації і управління господарством (планування, фінансування, облік, кредит); умовні позначення (наприклад, дорожні знаки, коди); методи і системи навчання тощо.

**Корисна модель** - результат творчої діяльності людини, об'єктом якої може бути конструктивне вирішення пристрою або його складових частин, що є новим і промислово придатним.

Корисні моделі відрізняються від інших об'єктів промислової власності тим, що їхнім предметом є просторова композиція, взаємне розташування елементів пристрою, його форма. Корисна модель відповідає умовам патентоспроможності за законом України, якщо вона є новою і промислово придатною, тобто її можна відтворити промисловими засобами.

**Промисловий зразок** - результат творчої діяльності людини у галузі художнього конструювання, яке визначає його зовнішній (і тільки зовнішній) вигляд: особливості форми, рисунок, у деяких країнах - колір.

Не підлягають охороні як промислові зразки: об'єкти архітектури, промислові гідротехнічні та інші стаціонарні споруди; друкована продукція; об'єкти нестійкої форми з рідких, газоподібних, сипких і тому подібних речовин.

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

В англійській мові існує поняття "trade take" - торгова марка, крім того в міжнародній практиці використовується ще одне поняття - "знак обслуговування". В Україні всі вони називаються знаками для товарів і послуг, хоча досить часто вживається термін "торгові знаки". Позначається торгова марка символом "™". В склад торговельної марки входить логотип (з грецької logos - слово і typos - відбиток)- літера (буква, знак) або літери, які позначають повне або скорочене найменування підприємства, марки виробів або їх групи. Логотип розробляється з рекламними цілями.

**Комп'ютерна програма** — сукупність даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронно-обчислювальних машин.

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

**База даних** - сукупність дато:, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Бази даних є результатом творчої праці з підбору та організації даних, незалежно від їх матеріального носія чи призначення. Вони 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. Правовий захист не поширюється на ідеї та принципи, покладені в основу бази даних або будь-якої з її частин.

**Ноу-хау** (to know how to do it - знати, як робити це; скорочено — know how — знати як) - технічний досвід або секрети виробництва, які мають промислову і комерційну цінність і не захищені патентами.

Вони не оформлені юридичними документами, тому що є предметом комерційної таємниці, тобто вони можуть бути цілком патентоспроможними, але не запатентовані власником з метою збереження їх таємниці. До ноу-хау належать: незапатентовані винаходи, методи, способи, навички, необхідні для проведення проектування та розрахунків, будівництва, виготовлення виробів: технічна документація, робочі проекти, монтажні схеми, технологічні карти; склад та рецепти матеріалів, речовин; оптимальні рішення технологічних процесів; техніко-економічне обґрунтування, статистичні розрахунки тощо. Переважна більшість ноу-хау є результатом науково-пошукових і дослідницько-конструкторських робіт. Зазвичай, без знання ноу-хау виробництво нової техніки за зразками, описаннями патентів

та опублікованою інформацією або взагалі неможливе, або вимагає додаткових витрат на освоєння.

Раціоналізаторською визнається пропозиція, що є новою та корисною для підприємства, якому її продано, та передбачає створення і зміну конструкції виробів, технології виробництва та техніки, що застосовується.

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

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

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

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.

***Гудвіл** — це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо.*

Нематеріальні активи можуть оцінюватися за первісною і залишковою вартістю у зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим їх спрацюванням.

Первісна вартість нематеріальних активів складається з вартості придбання; митного збору (при імпорті); податків, що не підлягають відшкодуванню; інших податків, пов'язаних з придбанням нематеріальних активів (крім сплати відсотків за кредит банку). За первісною вартістю нематеріальні активи зараховують до майна підприємства.

Залишкова вартість нематеріальних активів характеризує реальну їхню вартість, тобто не перенесену на вартість виготовленої продукції, і визначається як різниця між первісною вартістю і сумою нарахованого зносу.

В процесі використання нематеріальні активи спрацьовуються і переносять свою вартість у вигляді амортизаційних відрахувань. Податковий Кодекс України передбачає нарахування амортизації для нематеріальних активів упродовж наступних строків, що наведені в таблиці 3.

Облік вартості, яка амортизується, для нематеріальних активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи.

Амортизації підлягають усі нематеріальні активи, що перебувають на балансі підприємства. До нематеріальних активів застосовується

прямолінійний метод нарахування зносу, за яким кожен окремий вид нематеріального активу амортизується рівними частинами, виходячи з його первісної вартості протягом терміну його використання. Нарухування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, в якому нематеріальний актив зараховано на баланс підприємства. Відповідно, при вибутті нематеріального активу амортизація не нарахується з місяця, наступного за місяцем вибуття.

Таблиця 3.

**Строки нарахування амортизації для нематеріальних активів**

Група	Строки дії права користування
I - права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище)	відповідно до правовстановлюючого документа
II - права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа
III - права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо), крім тих, витрати на яких визначаються роялті	
IV - права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше як 5 років
V - авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті	відповідно до правовстановлюючого документа, але не менше як 2 роки
VI - інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо)	відповідно до правовстановлюючого документа

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту. Це стосується зокрема патентів.

**Патентом** називається виданий патентним відомством документ, що надає особі або організації виключне право на використання зазначеного в патенті технічного вирішення.

Патент видається строком на 15 років, рахуючи з дня подачі заявки. З того ж дня охороняються права заявника. Ніхто не може без згоди особи, якій належить патент, використати винахід. Патентовласник може видати дозвіл (ліцензію) на використання його винаходу або повністю переуступити патент. За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує певну винагороду. Найбільш поширеними є періодичні відрахування упродовж дії ліцензійної угоди та одноразові виплати.

**Роялті** - періодичні платежі будь-якого виду, одержані у вигляді винагород (компенсацій) за використання або надання дозволу на використання прав інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інших аналогічних майнових прав.

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 паушальною виплатою. Паушальний платіж є фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово та не залежить від майбутніх обсягів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Для визначення загального обсягу нематеріальних активів та їх зміни проводять оцінку нематеріальних активів підприємства. Існують три основні підходи до оцінки нематеріальних активів: витратний, прибутковий, порівняльний.

Витратний підхід ґрунтується на розрахунку витрат на відтворення нематеріальних ресурсів. Він застосовується при оцінці їх вартості у тому випадку, якщо неможливо знайти аналоги, а прогнозований прибуток не є стабільним. При оцінюванні враховують витрати на оплату праці працівників; маркетингові і рекламні витрати; витрати на страхування ризиків, пов'язаних з об'єктами інтелектуальної власності; витрати на вирішення правових конфліктів; матеріальні витрати на формування об'єкта інтелектуальної власності; вартість науково-методичного забезпечення чи індивідуалізації власної продукції-логотипа, ліцензій, сертифікатів тощо.

Прибутковий підхід застосовується здебільшого при оцінці патентів і ліцензій, торгової марки, майнових прав. Він ґрунтується на розрахунку економічної вигоди, пов'язаної з отриманням *прибутку* від використання нематеріальних активів в майбутньому, тобто його цінність на поточний момент визначається величиною очікуваного прибутку.

Порівняльний (ринковий) підхід застосовується в умовах розвинутого ринку нематеріальних активів. Цей підхід передбачає визначення вартості активів з урахуванням попиту і пропозиції, яка існує на ринку. Підприємства купують і продають аналогічні активи, приймаючи при цьому незалежні індивідуальні рішення щодо їх вартості.



## **Тема 9. Матеріально-технічне забезпечення підприємства**

1. Форми і системи матеріально-технічного забезпечення
2. Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства.
3. Формування оборотних активів на підприємстві, методи визначення їх потреби.
4. Показники використання оборотних коштів підприємства.
5. Економічний зміст, класифікація виробничих запасів підприємства та їх нормування.
6. Сучасні системи оперативного управління запасами матеріальних ресурсів.
7. Планування матеріально-технічного забезпечення та нормування.

***Ключові поняття й терміни:** матеріально-технічне забезпечення, оборотні фонди, фонди обігу, оборотні кошти, робочий капітал, власний оборотний капітал, запаси та їх методи їх планування, дебіторська заборгованість, матеріаломісткість продукції, коефіцієнт оборотності, період обороту.*

### **1. Форми і системи матеріально-технічного забезпечення**

У своїй діяльності підприємство використовує різноманітні матеріально-технічні ресурси. 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 видачу окремим споживачам на підприємстві. Постачання матеріально-технічних ресурсів має бути своєчасним, комплектним і з мінімальними витратами. Виконує цю роботу відділ матеріально-технічного постачання.

**До складу матеріально-технічних ресурсів входять:** сировина, матеріали, комплектуючі вироби, технологічне обладнання, транспортні засоби, вантажно-розвантажувальне обладнання, обчислювальна техніка, паливо, енергія, вода.

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 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 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 територіальне 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 в заміні окремих постачальників, розширенні їхніх кола. Тому важливою є проблема вибору постачальників.

Вибираючи постачальників матеріально-технічних ресурсів, слід враховувати низку чинників, у тому 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.

**Форми матеріально-технічного забезпечення.** МТЗ 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 і 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 багатосерійного 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.

Для здійснення МТЗ необхідний відповідний інструментарій, який допомагає управляти рівнем матеріально-енергетичних ресурсів. Ними є:

**Система планування** – представляє собою визначення потреби в ресурсах, їх розподіл за видами робіт в часі, що ґрунтується на координації попиту та пропозиції на конкретний товар при мінімізації витрат та підтримці на належному рівні відносин підприємства з конкретними споживачами та постачальниками

**Система інформації** – система збору, обробки та передачі даних про фізичні потоки сировини і готових виробів.

Організація МТЗ передбачає постійне проведення наступних робіт:

- проведення маркетингових досліджень ринку постачальників ресурсів;
- нормування потреби в ресурсах;
- розробка організаційно-технічних заходів по зниженню норм і нормативів витрачання ресурсів;
- пошук ефективних форм МТЗ.

## **2. Поняття оборотних фондів та оборотних коштів підприємства**

Для любого виробничого процесу необхідні предмети праці, матеріальні ресурси, які приймають участь в створенні продукту праці, його споживчої вартості та утворенні вартості. Чим менші витрати предметів праці, тим дешевше продукт.

**Оборотні фонди** – це частина виробничих фондів, яка повністю споживається в кожному технологічному процесі та повністю переносить свою вартість на вартість продукцію. Їх відносять до активів підприємства. Активи підприємства - це ресурси, що контролюються підприємством, від використання яких очікується отримання економічних вигод у майбутньому.

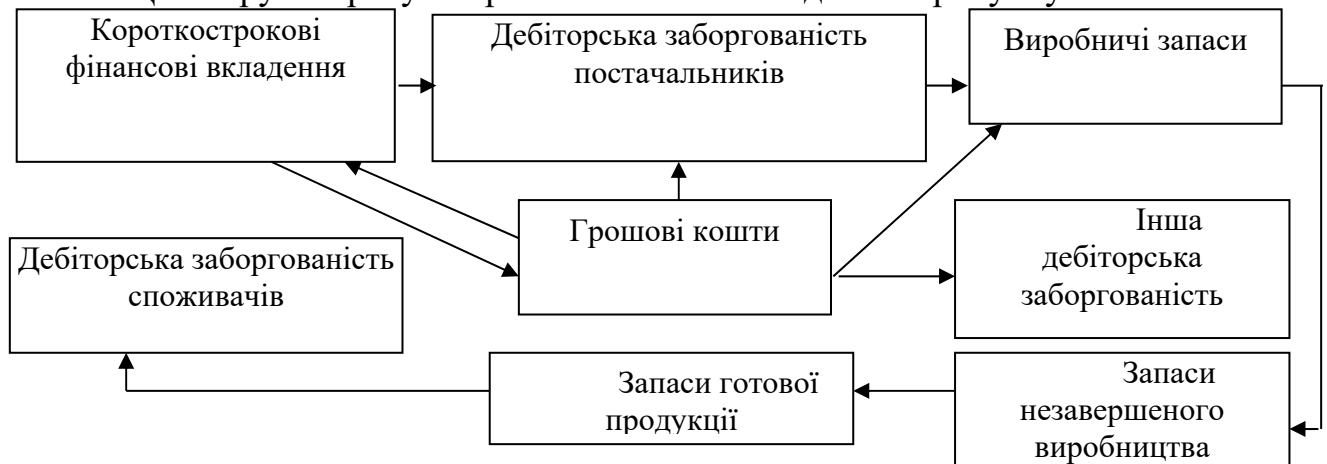
*Речовинним змістом оборотних фондів є предмети праці, а також засоби праці (які мають вартість меншу, ніж 100 одиниць національної валюти, або термін служби менше року)*

В процесі виробництва оборотні фонди безперервно здійснюють кругообіг. На першій стадії (*сфера обігу*) оборотні фонди з грошей перетворюються на товар (виробничі запаси, матеріал, сировина). На другій стадії (*сфера виробництва*) вони перетворюються на готову продукцію. На третій стадії (*сфера обігу*) продукція реалізується і оборотні фонди знов

приймають грошову форму у вигляді виручки від проданої продукції. Частина виручки йде знов на придбання оборотних фондів.

Під циклом круговороту прийнято розуміти процес зміни їх матеріально-речової форми, що систематично повторюється.

Цикл круговороту оборотних активів наведено на рисунку 1.



**Рис. 1. Цикл круговороту оборотних активів**

Поняття круговороту та циклу круговороту тісно пов'язані і дуже близькі за значенням. Деякі автори ототожнюють їх. Але варто зазначити, що круговорот визначає стадії операційного циклу, по проходженню яких елементи оборотних активів змінюють натуральні форми і фізико-хімічний склад. А цикл круговороту визначає характер зміни елементів активів відповідно зміні стадій круговороту.

*Розглянемо детально цикл круговороту.*

Вихідною умовою початку проведення діяльності підприємства є наявність певної суми грошових коштів, які спрямовуються на придбання матеріалів, сировини та інших матеріальних цінностей (тобто матеріальних активів). Це придбання може проводитися на різних умовах оплати їх вартості.

При проведенні оплати за фактом поставки матеріальних активів на підприємство його грошові кошти трансформуються у виробничі запаси.

Якщо підприємство здійснює авансову оплату, то утворюється дебіторська заборгованість постачальників, яка через певний термін часу (обумовлений договірними умовами) має бути погашена шляхом поставки матеріальних активів. Виробничі запаси в процесі виробництва трансформуються на запаси незавершеного виробництва чи запаси готової продукції.

Реалізація продукції, робіт чи послуг також може відбуватися за двома формами оплати: за фактом продажу або з відстрочкою платні.

У першому випадку цикл руху оборотних активів на цьому закінчується авансові гроші знову приймають грошову форму.

При реалізації продукції на умовах відстрочки платні матеріальні оборотні активи утворюють дебіторську заборгованість споживачів. Закінчення циклу круговороту відбувається тільки при погашенні заборгованості споживачів в грошовій формі.

Діяльність підприємства обумовлює виникнення також інших видів дебіторської заборгованості (перед робітниками, бюджетом, фондами соціального страхування).

Якщо потреба в формуванні оборотних активів на наступний операційний цикл залишається незмінною, а джерела її фінансування зростають, підприємство здійснює короткострокові фінансові вкладення, які можуть бути моментними або формуватися постійно.

Для того, щоб краще зрозуміти сутність оборотних фондів розглядають їх класифікацію.

*За структурою* (структура - співвідношення між окремими елементами оборотних коштів в їх загальному обсязі, у відсотках)

Сукупність оборотних фондів і фондів обігу є його оборотними коштами підприємства. Оборотні фонди обслуговують сферу виробництва, а фонди обігу –сферу обігу (рис. 2).



**Рис. 2. Структура оборотних коштів підприємства**

### **1. Оборотні фонди складаються з 3 частин:**

**Виробничі запаси** – це предмети праці, підготовлені для запуску у виробничий процес

**Незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення** – це предмети праці, які вступили у виробничий процес та підлягають подальшій переробці в інших цехах того ж підприємства, крім того, напівфабрикати, брак у виробництві

**Витрати майбутніх періодів** – це не речові елементи оборотних фондів, що включають витрати на підготовку та освоєння нової продукції, які здійснюються в даному періоді, але відносяться на продукцію майбутнього періоду (наприклад, витрати на розробку технології нових видів виробів)

**2. Фонди обігу** – це ті оборотні засоби, які в грошовій або речовій формі перебувають на підприємстві та в будь-який момент можуть стати вільними коштами підприємства.

***Фонди обігу підприємства класифікують за такими ознаками:***

1. Місцем та роллю в процесі виробництва (оборотні фонди та фонди обігу);
2. Джерелом утворення (власні, позичені);
3. Способами планування або нормування (нормовані – всі оборотні виробничі фонди та готова продукція на складах; ненормовані – відвантажена готова продукція та наявні та безготівкові кошти).

***Власні оборотні кошти*** – це кошти, що постійно знаходяться в розпорядженні підприємства, та що формуються за рахунок власних ресурсів (прибутку, надходження від емісії цінних паперів, пайові внески членів-засновників, сталі пасиви (це мінімальна (стійка) заборгованість із заробітної плати працівникам, на соціальне страхування, резерв майбутніх платежів, аванси покупців). Сталі пасиви – це кошти цільового призначення, які в результаті застосованої системи грошових розрахунків постійно перебувають у господарському обігу підприємств, хоча йому не належать.

***Позикові оборотні кошти*** - кредити банка, кредиторська заборгованість (комерційний кредит) та інші пасиви

***За характером фінансових джерел формування активів*** виділяють наступні їх види :

а) ***валові оборотні активи*** ( оборотні кошти ) - це сукупність коштів, що авансовані у створення оборотних виробничих фондів та фондів обігу, які забезпечують безперервний кругообіг грошових фондів;

б) ***чисті оборотні активи*** (чистий оборотний капітал) – характеризують ту їх частину, яка сформована за рахунок власного і довгострокового позикового капіталу;

в) ***власні оборотні активи*** (власні оборотні кошти) – характеризують ту частину їх обсягу, яка сформувалась за рахунок власного капіталу підприємства.

***За характером участі в операційному процесі.*** У відповідності з цією ознакою розрізняють наступні види активів :

а) ***дебіторська заборгованість*** - сума заборгованості на користь підприємства, Розрізняють: дебіторську заборгованість постачальників, що пов'язана з закупівлею товарно-матеріальних активів; дебіторську заборгованість споживачів (покупців), що пов'язана з реалізацією товарно-матеріальних активів; іншу дебіторську заборгованість, що пов'язана з розрахунками з бюджетом, позабюджетними фондами та робітниками підприємства (детальніше, нижче за текстом).

б) ***грошові активи***. Вони характеризують не тільки залишки грошових коштів у національній та іноземній валютах (у всіх їх формах), а й суму короткострокових фінансових вкладів, які розглядаються як форма інвестиційного використання тимчасового вивільненого залишку грошових активів;

в) *інші види оборотних активів*. В цю групу відносяться оборотні активи, які не включені у склад розглянутих вище активів, якщо вони відображені у загальній їх сумі. Сюди включають витрати майбутніх періодів. Вони не є речовинними елементами оборотних коштів, а представляють витрати на підготовку і освоєння нової продукції, які проводяться в даному періоді (квартал, рік ), але відносяться на продукцію майбутнього періоду ( наприклад, витрати на конструювання і розробку технологій нових видів виробів, на перестановку обладнання тощо ).

***За періодом функціонування оборотних активів:***

а) *постійна частина оборотних активів*. Вона не залежить від сезонних чи інших коливань операційної діяльності підприємства та не пов'язана з формування запасів товарно-матеріальних цінностей сезонного зберігання, дострокового заову та цільового призначення;

б) *змінна частина оборотних активів* - змінюється в залежності від зміни обсягу операційної діяльності, сезонних коливань.

***За методом планування виділяють:***

а) *нормовані*: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів, готова продукція;

б) *ненормовані*: гроші на розрахунковому рахунку, готівка в касі та інші оборотні активи, що не ввійшли до нормованих.

**Дебіторська заборгованість**

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

***Дебіторська заборгованість*** – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. ***Дебітори*** – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів.

Майбутня економічна вигода від дебіторської заборгованості полягає в тому, що в результаті її погашення в майбутньому відбудеться пряме надходження грошових коштів або отримання грошей на банківський рахунок від здійснення факторингової операції. ***Факторинг*** – вид фінансово-комерційних послуг, суть яких полягає у придбанні банками та іншими фінансовими організаціями боргів підприємств (зобов'язань з оплати поставлених товарів і виконаних робіт або послуг).

Якщо заборгованість неможливо достовірно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися в балансі. Умовою достовірної оцінки умовами договорів купівлі-продажу або підряду, актів приймання-здачі виконаних робіт і послуг.

Дебіторська заборгованість класифікується в залежності від: термінів її погашення; ймовірності її погашення; оцінки її відображення в балансі (рис. 3).



**Рис. 3. Класифікація дебіторської заборгованості**

Розрізняють поточну і довгострокову дебіторська заборгованість. **Поточна дебіторська заборгованість** – це сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців від дати балансу. **Довгостроковою дебіторською заборгованістю** є сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу й буде погашена після 12 місяців від дати балансу.

**Чиста реалізаційна вартість дебіторської заборгованості** визначається як різниця між первинною її вартістю та резервом сумнівних боргів. **Первинна вартість дебіторської заборгованості** за товари, роботи, послуги складається із суми заборгованості покупців і замовників за відвантажену їм продукцію, виконані роботи, послуги відповідно до укладених договорів, яка залишилася не погашеною на дату складання звітності. **Сумнівний борг** – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником. Величина резерву сумнівних боргів визначається, виходячи з платоспроможності окремих дебіторів, питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг на умовах наступної оплати або на основі класифікації



дебіторської заборгованості. Визначена на основі класифікації дебіторської заборгованості величина сумнівних боргів на дату балансу становить залишок резерву сумнівних боргів на ту саму дату.

- Поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув термін позовної давності, вважається *безнадійною*.

Якщо настав термін виконання зобов'язання, а воно не виконане, звичайна заборгованість стає *сумнівною*. Коли минає термін позовної давності, настає момент винесення рішення суду про ліквідацію юридичної особи, момент появи підтвердження про обставини непереборної сили тощо, заборгованість перетворюється на *безнадійну*.

**Залежно від характеру відносин**, що обумовлюють виникнення дебіторської заборгованості, виділяють такі види дебіторської заборгованості.

1. *Дебіторська заборгованість споживачів*. Виникнення цього виду дебіторської заборгованості обумовлене наданням окремому колу споживачів права на деяку відстрочку платні за фактично реалізовані їм товари. Виникнення заборгованості пов'язане за політикою збуту та маркетингу підприємства.

2. *Дебіторська заборгованість постачальників*. Виникнення цього виду дебіторської заборгованості обумовлене тим, що певна частина товарів та інших необхідних підприємству матеріальних ресурсів закуповується на умовах попередньої оплати. Виникнення заборгованості пов'язане з політикою матеріально-технічного постачання.

**3. Дебіторська заборгованість інших контрагентів.** Суб'єктами виникнення інших дебіторських зобов'язань можуть бути:

1) Робітники підприємства – в зв'язку з отриманням грошових авансів на період відрядження для готівкової закупівлі сільськогосподарських продуктів у населення, прийому склотари.

2) Бюджет та позабюджетні фонди – в зв'язку з фактичною сплатою окремих видів податків та обов'язкових платежів в обсягах більших, ніж це передбачено розрахунками. Виникнення дебіторської заборгованості бюджету обумовлене діючою в Україні системою сплати податків протягом року, за якою звітний період визначається зростаючим підсумком в межах року.

3) Власники підприємства – у зв'язку з законодавчо дозволеним терміном відстрочки між прийняттям зобов'язань із формування статутного фонду та їх фактичним здійсненням.

4) Дочірні підприємства – в зв'язку з фактичною передачею в їх розпорядження певного розміру грошових коштів для фінансування поточної діяльності, проведення запланованих спеціальних заходів.

Виникнення дебіторської заборгованості є, певною мірою, об'єктивним процесом, пов'язаним з виконанням відтворювальної функції фінансів, забезпеченням процесу кругообігу коштів як передумови проведення господарсько-фінансової діяльності. Проте надмірний обсяг виникнення

дебіторської заборгованості, порушення термінів її погашення або неможливість погашення взагалі є досить негативними ознаками стану фінансів підприємства. Зростання обсягів дебіторської заборгованості свідчить про відволікання коштів не за призначенням, їх неефективне використання або навіть втрату.

### 3. Формування оборотних активів на підприємстві та методи визначення потреби в них

Для обґрунтування потреби підприємства в оборотних коштах необхідно визначити фактори, що обумовлюють потребу в них. Серед таких факторів основними є : обсяг діяльності, сфера діяльності, умови закупівлі матеріально-технічних ресурсів, тривалість виробничого процесу, ритмічність виробництва та реалізації, умови реалізації продукції та послуг підприємства. Також необхідно визначити послідовність дій для планування потреби підприємства в оборотних активах. А саме :

- оцінка потреби в оборотних активах для формування виробничих запасів та запасів готової продукції.
- оцінка потреби в окремих видах оборотних активів для формування інших матеріальних активів.
- оцінка потреби в оборотних активах для відволікання в дебіторську заборгованість.
- оцінка потреби в оборотних активах для формування грошових коштів.

Розробка балансу оборотних активів, що узгоджує потребу в них з джерелами їх формування. Баланс оборотних активів — це плановий документ, в якому узгоджується плановий обсяг оборотних активів з можливими джерелами їх формування (рис. 4).



Визначення джерел формування оборотних активів є важливим питанням, оскільки недостатність джерел притягання коштів до господарської діяльності та до фінансових ускладнень. Наявність зайвих джерел оборотних активів на підприємстві сприяє створенню наднормативних запасів товарно-матеріальних цінностей, відволіканню

оборотних активів з господарського обороту, зниженню відповідальності за їх цільове й раціональне використання.

**Джерела формування активів поділяються на власні (тобто його власний капітал) та залучені.** Як правило, мінімальна потреба підприємства в оборотних активах покривається за рахунок таких власних джерел : статутний капітал (фонд ), відрахування від прибутку у фонди спеціального призначення ; цільове фінансування та цільове надходження (із бюджету, галузевих і міжгалузевих позабюджетних фондів), приріст сталих пасивів

Підприємства, що вводяться в дію, формують оборотні активи за рахунок коштів бюджету, пайових внесків членів-засновників, надходження від емісії цінних паперів. Ці кошти включаються у статутний фонд новоствореного підприємства.

На вже діючих підприємствах власними джерелами фінансування оборотних активів є прибуток, що залишився в розпорядженні підприємства, надходження від емісії цінних паперів. Формувати оборотні активи лише за рахунок власних джерел економічно недоцільно, оскільки це знижує можливості підприємства щодо фінансування власних витрат і збільшує ризик виникнення фінансової нестабільності підприємства.

У цьому випадку підприємство вимушене звертатись до залучення фінансових ресурсів у вигляді короткострокових кредитів банку та інших кредитів, комерційного кредиту, кредиторської заборгованості.

Призначення банківських кредитів - фінансування витрат, пов'язаних з придбанням активів, із сезонними потребами підприємства, тимчасовим збільшенням виробничих запасів, із виникненням або збільшенням дебіторської заборгованості, податковими платежами та іншими зобов'язаннями.

До залучених належать кошти інших кредиторів, які надаються підприємству у позику під обумовлений відсоток на термін до одного року з оформленням векселя чи боргового зобов'язання. Поширеною формою залучення коштів інших суб'єктів є комерційний кредит. Він використовується підприємствами за браком фінансових ресурсів у покупця (споживача ) і неможливістю розрахуватись з постачальником. У цьому разі виникає необхідність відстрочки платежів. Постачальник дає згоду на надання відстрочки платежу за продукцію, що поставляється, і від споживача замість грошей одержує вексель або інше боргове зобов'язання .

Раціональне формування джерел оборотних активів має значний вплив на процес виробництва, на фінансові результати, на фінансовий стан підприємства, сприяє досягненню мети з мінімально необхідними за даних умов оборотними активами.

#### **4. Оцінка ефективності використання оборотних коштів підприємства**

Чим краще використовується сировина, паливо, допоміжні матеріали, тим менше їх використовується для вироблення продукції, тим самим створюється можливість збільшити обсяг виробництва продукції. Ефективність використання матеріальних ресурсів характеризується системою показників:

**1. Матеріаломісткість продукції** відношення суми матеріальних витрат до вартості виробленої продукції –показує, скільки матеріальних витрат необхідно, або припадає фактично на виробництво одиниці продукції

$$M_m = M_{заг} / Q_{тп} \text{ або } M_{заг} / N$$

де  $Q_{тп}$ ,  $N$  – обсяг виготовленої продукції в грошовому та натуральному виразах;  $M_{заг}$  – загальна сума матеріальних витрат

**2. Питома матеріаломісткість** визначають для характеристики ефективності окремих видів матеріальних ресурсів

**У вартісному вираженні:**

$$\frac{\text{вартість спожитих матеріалів на одиницю продукції}}{\text{оптова ціна продукції}}$$

**У натуральному вираженні:**

$$\frac{\text{кількість витрачених матеріалів на виробництво } i\text{-го виду продукції}}{\text{кількість випущеної продукції}}$$

Загальна матеріаломісткість залежить від обсягу виробленої продукції ( $Q_{тп_{заг}}$ ), її структури ( $ПВ_i$ -питома вага  $i$ -го виду ресурсу), витрат матеріалів на одиницю продукції ( $M_i$ ), цін на матеріальні ресурси ( $ЦМ_i$ ) та відпускних цін на продукцію ( $ЦП_i$ )

$$M_m = M_{заг} / Q_{тп} = \frac{\sum (Q_{тп_{заг}} \times ПВ_i \times M_i \times ЦМ_i)}{\sum (Q_{тп_{заг}} \times ПВ_i \times ЦП_i)}$$

**3. Матеріаловіддача** – характеризує, скільки вироблено продукції з кожної гривни спожитих матеріальних ресурсів.

$$M_v = Q_{тп} / M_{заг} \text{ або } N / M_{заг}$$

**4. Коефіцієнт матеріальних витрат ( $K_m$ )** показує наскільки економно використовують матеріали в процесі виробництва, чи немає перевитрат порівняно з установленими нормами. Якщо  $K_{м.в.} > 1$ , то це свідчить про перевитрати матеріальних ресурсів на виробництво продукції, і навпаки, якщо менше 1, ресурси використовуються економніше.

$$K_m = (M_{факт} / M_{план}) \times Q_{тп_{факт}},$$

де  $M_{факт}$ ,  $M_{план}$  – фактична, планова сума матеріальних витрат

**5. Коефіцієнт використання матеріалів ( $K_{вик.м}$ ) =**

чиста вага виробу / норму витрат(чи фактичних витрат) сировини й матеріалів

$$6. \text{ Сума витрат на матеріали} = \sum (Q_{тп} \times M_i \times ЦМ_i)$$

**7. Частка матеріальних витрат у собівартості продукції**

$$Ч_{м.в.} = M_{заг} / C_n$$

Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції

Для забезпечення безперервності процесу виробництва необхідною умовою є знаходження певної суми оборотних коштів на всіх стадіях кругообігу. Дуже важливо, щоб величина оборотних коштів і тривалість одного обороту були найменшими. Тоді зростає ефективність використання оборотних коштів.

Тривалість повного кругообігу засобів з моменту придбання оборотних коштів до виходу та реалізації готової продукції називають **оборотністю оборотних коштів**. Економічне значення її полягає в тому, що від неї залежить величина необхідних підприємству коштів для здійснення процесу виробництва та реалізації продукції.

**Показниками оборотності є наступні:**

**1. Коефіцієнт оборотності** – визначає скільки оборотів можуть зробити оборотні кошти за певний розрахунковий період часу та показує ту кількість продукції, що припадає на одну грн. вартості оборотних коштів. *Коб* має тенденцію до збільшення

$$Kob = PP / Oc, \text{ або } D/Tob \text{ (раз)}$$

*де*  $Pn$  – реалізована за рік продукція;  $Oc$  – середньорічний залишок оборотних коштів;  $D$  – кількість днів в періоді,  $Tob$  – тривалість одного обороту в днях. Середньорічний залишок оборотних коштів розраховується як середньоарифметична сума за рік

**2. Період обороту ( $Tob$ )** показує тривалість одного обороту оборотних коштів у днях, має тенденцію до скорочення та визначається:

$$Tob = D / Kob \text{ (днів)}$$

**Прискорення оборотності оборотних коштів досягається наступними шляхами:**

**1. На стадії створення виробничих запасів** – впровадження економічно обґрунтованих норм запасу, наближення постачальника сировини до споживача, широке використання довгострокових зв'язків, розширення складської системи та ін

**2. На стадії незавершеного виробництва** – прискорення НТП, розвиток стандартизації, удосконалення форм організації виробництва, удосконалення системи стимулювання праці.

**3. На стадії обігу** – наближення споживачів продукції до її виробника, удосконалення системи розрахунків, ретельний та своєчасний підбір відвантаженої продукції по партіям, асортименту, відповідно до укладених договорів..

**3. Коефіцієнт завантаження ( $Kз$ )** – величина зворотна коефіцієнту оборотності. Цей показник показує, скільки оборотних коштів підприємства припадає на гривню реалізованої продукції.

$$Kз = Oc / PP$$

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.

**4. Обсяг вивільнення або додатково залучених оборотних коштів  $\Delta Oc$  за розрахунковий період:**

$$\Delta Oc = (PPзв/360) \times (Tб - Tзв),$$

де  $PPзв$  – обсяг випущеної продукції за звітний рік,  $Tб, Tзв$  – середня тривалість одного обороту оборотних коштів у базовому та звітних роках

Оборотність оборотних коштів впливає на результати роботи підприємства, зокрема, приріст прибутку та рентабельності.

**5. Сума приросту прибутку ( $\Delta П$ ),** отриманого за рахунок зміни оборотності оборотних коштів розраховується:

$$\Delta П = Пр \times (PPзв/PPб) \times (Об/Озв) - Пр,$$

де  $Пр$  – прибуток від основної діяльності в базовому році;  $Об, Озв$  – відповідно середньорічні залишки оборотних коштів у базовому та звітному роках;  $PPб, PPзв$  – обсяг реалізації продукції в базовому (звітному) році

#### Оцінка дебіторської заборгованості на підприємстві

Процес дебіторської заборгованості вимірюється наступними показниками:

**Період погашення дебіторської заборгованості  $T_{пдз}$**  характеризує середню кількість днів між виникненням та погашенням дебіторської заборгованості та розраховується так:

$$T_{пдз} = \frac{\overline{ДЗ}}{O_{оз}} \times Д \quad \text{або} \quad Д / КобДЗ \text{ (днів)}$$

де  $\overline{ДЗ}$  – середній обсяг дебіторської заборгованості;  $O_{оз}$  – обсяг операцій підприємства, пов'язаний з утворенням дебіторської заборгованості;  $Д$  – кількість днів в періоді, що аналізується.

**Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:**

$$КобДЗ = \text{Обсяг реалізації продукції} / \text{Обсяг дебіторської заборгованості}$$

Зростання періоду погашення дебіторської заборгованості є негативним явищем, оскільки продовжує тривалість операційного циклу підприємства, гальмує процес обігу коштів. Нормальною поточною заборгованістю слід вважати заборгованість з терміном виникнення до трьох місяців. Висока питома вага цієї вікової групи в складі заборгованості свідчить про добру платіжну дисципліну дебіторів підприємства.

**При регулювання обсягу дебіторської заборгованості слід пам'ятати:**

1. Чим більша питома вага заборгованості старших вікових груп, тим більші труднощі можуть виникнути з її погашенням;

2. Чим вища питома вага заборгованості з простроченим терміном сплати, тим нижча

**Інформаційними джерелами для аналізу дебіторської заборгованості** може бути отримана з оборотних відомостей за рахунками, по яких ведеться облік цих даних, а саме: заборгованість покупців – обігові

відомості по розрахунках №45 «Товари відвантажені»; №62 «Розрахунки з покупцями»; №59 «Розрахунки з дебіторами за отриманими векселями»; - заборгованість постачальників – обігові відомості по розрахунку №76 «Розрахунки з різними дебіторами»; №61 «Аванси, видані постачальникам».

**Інформаційними джерелами для аналізу матеріальних ресурсів є:** план матеріально-технічного постачання, заявки, угоди на постачання матеріалів, форми статистичної звітності про наявність і використання матеріальних ресурсів та про витрати на виробництво та ін. З врахуванням розглянутої класифікації будується процес управління оборотними активами, тобто формування основних їх елементів та визначення потреби в них. Формування оборотних активів на підприємстві та методи визначення потреби в них

## **5. Планування матеріально-технічного забезпечення та нормування оборотних коштів**

### **Зміст планування:**

1. Визначення потреби в матеріальних ресурсах;
2. Розрахунок запасів ТМЦ на плановий період;
3. Оперативний облік, контроль та аналіз виконання планів МТЗ;
4. Поточне регулювання забезпечення ресурсами виробничих підрозділів підприємства.

### **Послідовність розробки плану МТЗ:**

1. Підготовча робота;
2. Погодження джерел та умов забезпечення потреби в матеріальних ресурсах;
3. Розрахунок потреби в матеріальних ресурсах;
4. Розробка норм виробничих запасів;
5. Складання матеріальних балансів.

### **Вихідні дані для складання плану МТЗ:**

1. Обсяг випуску продукції план організаційно-технічного розвитку та інвестицій;
2. Матеріальні норми і нормативи;
3. Ціни і тарифи на матеріали;
4. Енергетичні ресурси

### **При формуванні плану МТЗ розраховуються такі показники:**

1. Потреби в матеріальних ресурсах;
2. Очікувані залишки матеріальних ресурсів на початок і кінець планового періоду;
3. Виробничі запаси;
4. Зниження норм витрачання окремих видів матеріальних ресурсів;
5. Загальні матеріальні витрати, їх частка у собівартості продукції;
6. Показники ефективності використання матеріальних ресурсів.

При формуванні плану МТЗ можна окремо виділяти план виробничих запасів і план графік руху матеріальних ресурсів. Крім того, в процесі

розробки плану МТЗ на великих підприємствах складають матеріальний баланс, який може бути одно продуктовим, багато продуктовим та енергетичний баланс.

Матеріальний баланс призначається для визначення потреби у фінансових ресурсах, які будуть спрямовуватися на поповнення запасів сировини і матеріалів. Джерелами фін. Ресурсів можуть бути: залишки матеріалу на початок планового періоду, матеріали замовників, надходження за прямими договорами чи від посередників, внутрішня мобілізація ресурсів - економія матеріалів, утилізація відходів, використання понаднормативних запасів, реалізація невикористаних матеріалів.

Енергетичний баланс – система взаємопов'язаних показників виробництва, отримання та розподілу різних видів енергії та палива.

В сучасних умовах самофінансування підприємств, правильне визначення потреб в оборотних коштах має особливе значення.

Процес розробки економічно обґрунтованих величин оборотних коштів, що необхідні для організації нормальної роботи обладнання, **називається нормуванням оборотних коштів**. У складі оборотних активів нормуються наступні статті: сировина і матеріали, інші запаси; незавершене виробництво; готова продукція на складі, дебіторська заборгованість. Нормування передбачає визначення норм запасів оборотних коштів в днях та нормативів оборотних коштів в грошовому вираженні. Правильне нормування сприяє виявленню внутрішніх резервів, скороченню тривалості виробничого циклу, більш швидкої реалізації готової продукції. В процесі нормування встановлюють норму та норматив оборотних коштів.

**Норми оборотних коштів** характеризують мінімальні матеріально-виробничі запаси на підприємстві та розраховуються в днях запасу. Норми оборотних коштів на сировину і матеріали складаються з часу:

- перебування матеріальних цінностей в дорозі (транспортний запас);
- на розвантаження, приймання, складування;
- перебування матеріалів в складі поточного та страхового запасів.

**Норматив (потреба)** представляє собою добуток норми на той показник, відносно якого визначена норма.

*У практиці використовуються два методи визначення потреби в оборотних активах : прямий і економічний.*

Метод прямого розрахунку забезпечує розробку обґрунтованих норм і нормативів на кожному підприємстві з урахуванням багатьох факторів, які пов'язані з особливостями постачання, виробництва та реалізації продукції. Визначення потреби цим методом передбачає виконання розрахунків для кожного елемента оборотних активів.

Для корекції використовується економічний метод розрахунку. Його особливість полягає у тому, що обчислений методом прямого розрахунку норматив на поточний рік ділять на дві частини. До першої частини відносять нормативи оборотних активів за статтями, розмір яких прямо залежить від обсягу витрат на виробництво: сировина, матеріали, покупні напівфабрикати, незавершене виробництво та готова продукція (виробничий



норматив). До другої - статті нормованих оборотних активів, розмір яких прямо не залежить від зміни витрат на виробництво: запасні частини для ремонтів устаткування, малоцінні та швидкозношувані предмети, витрати майбутніх періодів (невиробничий норматив).

Визначення потреби в оборотних активах здійснюється через їх нормування. **Значення нормування оборотних активів :**

- правильне визначення нормативу оборотних активів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва;
- нормування дає змогу ефективно використовувати оборотні активи на підприємстві;
- від правильно встановленого нормативу залежить виконання плану виробництва, реалізації продукції, прибутку та рівня рентабельності;
- обґрунтовані нормативи сприяють зміцненню режиму економії, мінімізації ризику підприємницької діяльності.

Відомі три методи розрахунку нормативів: аналітичний, коефіцієнтний і прямого рахунку.

Аналітичний ( дослідно-статистичний ) метод застосовується лише у тому випадку, коли у плановому періоді не передбачаються істотні зміни у виробництві у порівнянні з попереднім періодом. У цьому випадку розрахунок нормативу здійснюється укрупнено з огляду на співвідношення між темпами росту обсягу виробництва і розміру нормованих оборотних активів у попередньому періоді.

Коефіцієнтний метод ґрунтується на визначенні нового нормативу на базі попереднього шляхом внесення у нього змін з урахуванням умов виробництва, постачання, реалізації продукції, розрахунків.

Метод прямого рахунку - це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормативним елементом оборотних активів. Суть його полягає у тому, що насамперед визначається величина авансування оборотних коштів в кожен елемент, а потім здійснюється підсумовування, тобто визначається загальна сума нормативу.

У практиці господарювання він є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

**Розглянемо основні методи нормування елементів оборотних фондів.**

Загальною формулою для розрахунку нормативу для елементів оборотних коштів ( $H_{окі}$ ) і має наступний вигляд:

$$H_{окі} = Z_{\sum i} \frac{H_{зi}}{T_{пл}} ,$$

де  $Z_{\sum i}$  - сума затра по елементу  $i$  в кошторисі;  $H_{зi}$  - норма запасу елемента  $i$  в днях;  $T_{пл}$  - тривалість планового періоду в днях.

### **1. 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 ( $M_n$ ) і яку слід закупити, обчислюється за формулою

$$M_n = M_v + Z_{\text{перех.к.}} + Z_{\text{перех.п.}}$$

де  $M_v$  — витрати матеріалів за розрахунковий період;  $Z_{\text{перех.п.}}$ ,  $Z_{\text{перех.к.}}$  — перехідний запас матеріалів відповідно на початок і кінець розрахункового періоду.

Матеріали витрачаються ( $M_v$ ) 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 принцип конкретизується відповідно до того чи того об'єкта нормування. Так, витрати матеріалів на виробництво продукції  $M_{v.v.}$  підраховується за формулою

$$M_{v.v.} = \sum_{i=1}^n N_i \times H_v \pm M_{n.v.}$$

де  $n$  — кількість найменувань продукції, що виготовляється;  $N_i$  — обсяг випуску продукції  $i$ -го найменування в натуральному вимірі;  $H_v$  — норма витрат матеріалу на одиницю  $i$ -го виробу;  $M_{n.v.}$  — витрати матеріалу на зміну залишків незавершеного виробництва.

Величина  $M_{n.v.}$  обчислюється тоді, коли істотно змінюються залишки незавершеного виробництва. Обчислення їх проводять по-різному залежно від широти номенклатури продукції та величини норм витрат. За обмеженої номенклатури продукції й великих норм витрат  $M_{n.v.} = \text{визначеній зміні кількості виробів у незавершеному виробництві, яку помножують на норму витрат на один виріб}$ . В інших випадках величина  $M_{n.v.}$  обчислюється приблизно, виходячи із 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.

**2. 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).

○ **Норматив (потреба) власних оборотних коштів у виробничих запасах** :

$$M_{\text{вир.зап}} = \text{ПМС} \times Z_{\text{дн}}, \text{ ПМС} = M_{\text{заг}} / 360, (\text{нат.од}),$$

$$M_{\text{заг}} = \sum N_i \times q_i; \quad q_i = m_i / K_{\text{вик.м.}},$$

де  $Z_{дн}$  – норма запасу в днях;  $M_{заг}$  – загальна потреба в даному ресурсі, нат.од.;  $q_i$ ,  $M_{аса(площа)}$  заготівлі одного виробу  $i$ -го виду, нат.од.;  $N_i$  – обсяг випуску продукції  $i$ -го виду, нат.од.;  $m_i$  – чиста вага виробу,  $K_{вик.м.}$  – коефіцієнт використання матеріалу

- **Норматив(потреба) коштів у незавершеному виробництві ( $H_{нзв}$ )**

$$H_{нзв} = (C_p \times T_{ц} \times K_{нз}) / 360$$

- **Норматив (потреба) оборотних коштів у залишках готової продукції  $H_{гп}$**

$$H_{гп} = P_c \times Z_{гп},$$

де  $P_c$  – односторонній випуск продукції за виробничою собівартістю,  $Z_{гп}$  – норма запасу готової продукції на складі в днях = сумі днів, яка необхідна для підготовки продукції до реалізації

- **Норматив (потреба) оборотних коштів у витратах майбутніх періодів  $H_{мп}$**

$$H_{мп} = B_{поч} + B_{пл} - B_{пог},$$

де  $B_{поч}$  – залишки коштів на початок періоду,  $B_{пл}$  – сума витрат, які необхідно буде здійснити в плановому періоді,  $B_{пог}$  – суми для майбутнього погашення витрат за рахунок собівартості продукції

- **Потреба в устаткуванні для виконання виробничої програми ( $H_u$ )**

$$H_u = \frac{T_{м_{технологічна}}}{T_{річний}} \times r_{вик.норм} \quad \text{або} \quad H_u = N_v \times \overline{BПт}$$

$T_{м_{технологічна}}$  – технологічна трудомісткість виготовлення продукції;  $T_{річний}$  – річний фонд часу роботи устаткування за планом;  $r_{вик.норм}$  – рівень виконання норм виробітку на даній технологічній операції;  $N_v$  – запланована виробнича програма в натуральному виразі;  $\overline{BПт}$  – середньорічну виробничу потужність одиниці устаткування.

Ресурсне забезпечення кругообороту оборотних виробничих фондів і фондів обігу досягається за допомогою балансового ув'язування потреби в оборотних коштах з наявними і реальними до залучення в оборот коштами.

Наявними оборотними коштами вважають власні оборотні кошти в розмірі встановленого нормативу. Дефіцити оборотних коштів необхідно покривати за рахунок залучення коштів кредиторів.

**Сталими джерелами формування планових оборотних засобів є:**

- **власні кошти** (норматив власних оборотних коштів встановлюється з метою забезпечення підприємству фінансової стійкості, платоспроможності, кредитоспроможності. Мінімальна потреба у власних оборотних коштах не менше ніж на 50% формується за рахунок власного капіталу. Встановлення нормативу зобов'язує підприємство дбати про фактичну наявність власних коштів в обороті в розмірі не менше нормативу та їх примножувати. Фактична наявність власних коштів в обороті визначається за даними балансу на останню звітну дату за формулою:

$$BOK = BK + ЗНВ + ЗНВ + ДЗ + ДМП + НА + ВМП \quad \text{або}$$

методом розрахунку робочого капіталу (оборотні засоби, сформовані за рахунок власного капіталу):

$$PK = OA - ПЗ = ВOK$$

*ВК*- власний капітал (р.480, 1 розділ пасиву); *ЗНВ*- забезпечення наступних витрат і платежів (2 розділ пасиву, р.400+410+420); *ДЗ* – довгострокові зобов'язання (3 розділ пасиву, р.480); *ДМП* –доходи майбутніх періодів (5розділ пасиву, р.630); *НА* – необоротні активи (1 розділ активу, р.080); *ВМП* – витрати майбутніх періодів (3 розділ активу, р.270); *РК* – робочий капітал; *ОА* (р.260, 2 розділ активу); *ПЗ* – поточні зобов'язання (р.620, 4 розділ пасиву).

- **кредиторська заборгованість:**

- **за товари, роботи і послуги** (вона набуває сталості через різні строки погашення відтермінованого строку платежу за сировину, матеріали, товари. Традиційно її обсяг визначається за даними балансу на початок планового періоду в розмірі 50% - 75% (при високому рівні інфляції) її величини (р.530, 4 розділ пасиву балансу));

- **з оплати праці** (сталість викликана відтермінуванням виплати заробітної плати працівникам на 6-8 днів пізніше. Запланувати кошти з цього джерела можна в розмірі 50% заборгованості з оплати праці за даними балансу (р.580, 4 розділ пасиву балансу))

- **банківський кредит.** Він буде економічно вигідним тоді, коли з його залучення підприємство забезпечить виконання планового обсягу реалізації і прибутку, а валовий прибуток від реалізації буде достатнім для покриття операційних витрат, відсотків за кредит і отримання прогнозованого операційного прибутку. При цьому має виконуватися умова

$$Р_{вп} \geq Р_{овз} + \frac{Вк}{365} \times О_{д}$$

де  $Р_{вп}$  – рівень валового прибутку в % до валового доходу;

$Р_{овз}$  – рівень змінних операційних витрат в % до обороту від реалізації продукції;

$Вк$  – ставка за користування кредитом у відсотках;

$О_{д}$ -оборотність кредитуємих оборотних активів в днях.

## 6. Економічний зміст, класифікація виробничих запасів підприємства та їх нормування

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. ЇХ відображають в планово-обліковій документації за фактичною собівартістю придбання (без ПДВ та інших податків, що відшкодовуються)

Виробничі запаси - це матеріальні активи, які підлягають подальшій обробці на підприємстві або утримуються для споживання в ході операційного циклу.

**За призначенням запаси поділяються на:**

*поточні* (основна частина виробничих запасів, які забезпечують неперервність виробничого процесу в інтервалах між поставками),

*підготовчі запаси* (дозволяють здійснювати підготовку матеріалів до виробничого використання),

*страхові запаси* (забезпечують нормальне протікання виробничого процесу у випадках відхилення від запланованих умов поставок)

Зберігаються вони на складах разом, але нормативні величини обчислюються окремо. Норматив виробничих запасів складається з поточного, підготовчого, страхового, транспортного та технологічного запасу.

**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

$$Z_{\text{пот}} = \text{ПМС} \times I_n,$$

**ПМС** (середньодобова потреба в матеріалі) =  $(V_{\text{вм}} \text{ (або } N_{\text{вит}}) \times Q_{\text{тп}}) / D$

де  $V_{\text{вм}}$  (або  $N_{\text{вит}}$ ) валові витрати (норма витрат) матеріалу,  $D$  – кількість днів в періоді;  $I_n$  – інтервал поставок, нат.од

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

$$Z_{\text{під.}} = \text{ПМС} \times t_n,$$

де  $t_n$  — час на підготовку матеріалів у днях.

**Страховий запас** потрібний на випадок можливої затримки надходження чергової партії матеріалів. Його обчислюють за формулою

$$Z_{\text{стр.}} = \text{ПМС} \times t_m, \text{ або } 50\% Z_{\text{пот}}$$

де  $t_m$  — час термінового поповнення запасу в днях або за стандартних інтервалів постачання — середнє відхилення від нього

Таким чином, **загальний запас** матеріалів становить:

$$\text{максимальний } Z_{\text{max}} = \text{ПМС} \times (I_n + t_n + t_m),$$

$$\text{мінімальний } Z_{\text{min}} = \text{ПМС} \times (t_n + t_m),$$

$$\text{середній } Z_{\text{сер}} = \text{ПМС} \times (I_n / 2 + t_n + t_m),$$

Важливе значення для підтримки 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.

**Сучасні системи оперативного управління запасами матеріальних ресурсів**

Регулювання запасів може здійснюватися за системами: «максимум-мінімум», «стандартних партій», «стандартних інтервалів»

**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»** (Мз.з.) та обчислюється за формулою

$$\text{Виробничий запас} = \text{Мз.з.} = \text{З}_{\text{пот}} + \text{З}_{\text{страх}} + \text{З}_{\text{тран}}$$

$$\text{З}_{\text{тран}} = \text{ПМС} \times \text{кількість днів транспортного запасу}$$

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

**Оптимальною є така партія поставки (Пм),** яка забезпечує мінімальні сумарні витрати (Вм.с.) на придбання (Вм.п.) і зберігання (Вм.з.) матеріалів, тобто коли

$$\text{Вм.с} = \text{Вм.п.} + \text{Вм.з.}$$

Підставивши у складові цієї функції відповідні значення, одержимо

$$\text{Вм.п} = \text{ПМР} / \text{Пм} \times \text{Вмз}$$

$$\text{Вм.з} = \text{Пм} / 2 \times \text{Цм} \times \text{Рн}$$

де ПМР — річна потреба у матеріалах; Вмз — транспортно-заготівельні витрати на одну партію поставки; Цм — ціна одиниці матеріалу без урахування транспортно-заготівельних витрат; Рн — коефіцієнт, що враховує втрати від відволікання коштів у запаси й витрати на зберігання матеріалів.

Для оптимізації поточних запасів у зарубіжних країнах використовують модель економічно-обґрунтованого замовлення *EOQ-модель*. Її розрахунковий механізм оснований на мінімізації сукупних витрат на закупку та збереження запасів на підприємстві. *Оптимальний середній обсяг партії поставки*

$$EOQ = \sqrt{\frac{2 \times PPM \times Црз}{Сзб}},$$

звідси оптимальний середній розмір виробничого запасу:

$$ВЗ_{opt} = EOQ/2$$

*РПМ*- Річний обсяг виробничої потреби у матеріалі; *ОПП* середній обсяг однієї партії поставки; *Црз* середня вартість розміщення одного замовлення; *Сзб* собівартість зберігання одиниці товару

Із системи контролю за рухом запасів широко використовують АВС-аналіз, XYZ-аналіз

**АВС-аналіз** –використовують для визначення ключових моментів і пріоритетів Усі види запасів поділяють на 3 групи з урахуванням їх вартості, обсягу і частоти витрачання, негативних наслідків у разі їх нестачі.

До категорії *А* належать найдорожчі види запасів із тривалим циклом замовлення, що потребують щоденного контролю за їхнім рухом

До категорії *В* належать ТМЦ, які мають меншу значимість у забезпеченні безперебійного операційного процесу і формування кінцевих фінансових результатів. Їх контролюють раз на місяць

До категорії *С* належать усі інші ТМЦ із низькою вартістю, що не відіграють значної ролі. Контроль за їх рухом здійснюється раз на квартал

**XYZ-аналіз** передбачає розподіл матеріалів відповідно до структури споживання:

до групи *Х* належать матеріали, споживання яких має постійний характер

до групи *У* належать матеріали, споживання яких має сезонний характер

до групи *З* належать матеріали, споживання яких має нерегулярний характер

**Відпускають матеріально-виробничі запаси у виробництво наступними методами:**

✓ За середньою вартістю (визначається як середньозважена величина на одиницю)

✓ За методом FIFO (first in, first out – перша партія на надходження, перша у витрати) витрати на запаси оцінюються за вартістю їх придбання в порядку черговості надходження партії

✓ За методом LIFO (last in, first out –остання партія на надходження, перша на витрати) передбачає видачу запасів за цінами останніх партій, що надійшли.

## **ВИСНОВКИ ДО ТЕМИ**

Кожне підприємство для здійснення своєї господарської діяльності розпоряджається майном, що належить йому на правах власності чи користування. Все майно, яким володіє підприємство і яке відображене в його балансі, називається активами.

Активи являють собою економічні ресурси підприємства у формі сукупності майнових цінностей, що використовуються в господарській діяльності з метою отримання прибутку

Функціонуючи, оборотні активи здійснюють безперервний круговорот, який умовно можна поділити на три стадії: грошову, виробничу, товарну.

Сукупність оборотних фондів і фондів обігу є його оборотними коштами підприємства. Оборотні фонди обслуговують сферу виробництва, а фонди обігу –сферу обігу.

Оборотні активи являються дуже важливим ресурсом в забезпеченні безперебійного функціонування процесу виробництва і обігу. Розмір їх має відповідати потребам і можливостям підприємства. Розрахунок потреби здійснюється через нормування активів, яке передбачає врахування багатьох факторів, що впливають на господарську діяльність підприємств. Застосовують такі основні методи нормування оборотних активів: метод прямого рахунку, аналітичний метод і коефіцієнтний метод. Найбільш доцільним є застосування методу прямого рахунку, перевагою якого є можливість зробити розрахунки по кожному елементу оборотних активів підприємства в умовах найбільш ефективного процесу управління виробництвом. Інші методи розрахунків використовуються переважно як допоміжні.



## ТЕМА 10. НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ТА ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

### *План*

1. НТП, його напрями та вплив на інтенсифікацію виробництва.
2. Інтенсифікація виробництва та методи її визначення.
3. Поняття, класифікація інноваційних процесів та їх взаємозв'язок.
4. Ефективність науково-технічного прогресу. Методика розрахунку ефективності НТП.
5. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень.
6. Економічний ефект від впровадження заходів НТП. Методика визначення економічного ефекту впровадження заходів НТП.

***Ключові поняття та терміни:** Науково-технічний прогрес, інтенсифікація виробництва, технічний рівень виробництва, ефект, народногосподарський ефект, нововведення.*

### **1. НТП, його напрями та вплив на інтенсифікацію виробництва.**

Найважливішим чинником економічного зростання підприємства і таким, що забезпечує потенційні можливості розвитку й ефективності виробництва, є науково-технічний прогрес. Він - головний важіль інтенсифікації. Кардинальне його прискорення зумовлює широке впровадження у виробництво техніки нових поколінь, принципово нових технологій і форм організації праці й виробництва, є потужним засобом, що забезпечує найвищу продуктивність праці, швидкий розвиток економіки та розв'язання багатьох соціальних проблем.

**Науково-технічний прогрес** охоплює всі ланки процесу інтенсифікації, в тому числі фундаментальні й теоретичні дослідження, конструкторсько-технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння, промислове виробництво та впровадження у сільське господарство. Усе це відбувається на основі найсучасніших досягнень науки, яка стала продуктивною силою. Вони втілюються у високопродуктивних машинах, удосконалених технологіях й організації виробництва, нових засобах і предметах праці.

**Науково-технічний прогрес (НТП)** – це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки. Його можна тлумачити як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових та технічних знань, цілісну технічну 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, їх постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

**Науково-технічний прогрес здійснюється у двох формах:** еволюційній та революційній.

**Еволюційна форма НТП** має місце, коли техніка і технологія, що застосовуються у виробництві, удосконалюються на основі вже відомих наукових знань. Прикладом цієї форми НТП є розвиток енергетичної техніки, заснованої на принципі використання кінетичної енергії пари – від простої парової машини до парогенераторів величезної потужності.

**Революційна форма НТП** означає перехід до техніки і технології, що побудовані на принципово нових наукових ідеях. Прикладом цієї форми є перехід від ручних знарядь праці до машинних, заміна енергії пари на електричну, застосування лазерної та інших сучасних технологій тощо.

Винахід та запровадження у виробництво принципово нових науково-технічних розробок призводять до суттєвих змін у трудовому процесі, передбачають розширення продуктивних можливостей людства. Тому в цьому випадку йдеться про науково-технічну революцію.

**Науково-технічна революція (НТР)** – це стрибок у розвитку продуктивних сил суспільства, їх перехід у якісно новий стан на основі докорінних змін в системі наукових знань.

**Сучасна НТР має ряд особливостей, основними з яких є:**

- перетворення науки у безпосередньо продуктивну силу;
- скорочення проміжку часу від нового наукового відкриття до його практичного використання;
- новий стан суспільного поділу праці, який відбувається завдяки перетворенню науки у пріоритетну сферу діяльності;
- інтеграція науки з виробництвом, а також різних галузей самої науки;
- якісне перетворення усіх елементів виробництва засобів і предметів праці, самої праці.

**Основні напрямки НТП на сучасному етапі:**

- електронізація – забезпечення усіх сфер виробництва і суспільного життя високоефективними засобами обчислювальної техніки аж до використання принципів штучного інтелекту, нового покоління супутникових систем зв'язку тощо;
- комплексна автоматизація всіх галузей народного господарства на базі електронізації: впровадження гнучких виробничих систем, промислових роботів, багатоопераційних верстатів з ЧЛУ, систем автоматизованого проектування, автоматизованих систем управління технологічними процесами;
- створення і використання нових матеріалів, що мають нові властивості: надпровідність, радіаційну стійкість, стійкість до зношування; надчистих матеріалів із заданими властивостями;
- освоєння принципово нових технологій: мембранної, лазерної, плазмової, вакуумної, детонаційної тощо;

- прискорений розвиток біотехнології, яка сприяє створенню безвідходних технологічних процесів, нарощуванню обсягів виробництва сировини, продовольчих ресурсів.

Рівень науково-технічного прогресу можна оцінити цілим рядом показників. Серед показників НТП особливе місце належить показникам технічного рівня виробництва, які відображають обсяг фактичного впровадження у виробництво досягнень науки, техніки, технології, організації праці і управління, як в цілому в господарстві країни, так і в окремих галузях і на підприємствах.



**Рис 1. Загальні та пріоритетні напрями НТП**

До показників технічного рівня виробництва належать: фондоозброєність праці (відношення вартості основних виробничих фондів до чисельності ПВП); технічна озброєність праці (відношення вартості активної частини основних фондів до чисельності ПВП); електроозброєність праці (відношення кількості спожитої електроенергії до чисельності ПВП); коефіцієнти оновлення і вибуття основних виробничих фондів, а також їх активної частини; вікові характеристики виробничого устаткування.

Крім того, рівень науково-технічного прогресу може бути охарактеризований рядом допоміжних показників: коефіцієнт електрифікації виробництва; коефіцієнти механізації виробництва і механізації праці, коефіцієнт автоматизації виробництва, частка електроенергії, використаної на технологічні цілі та інші.

Процес інтенсифікації – об'єктивний і закономірний шлях розвитку сільського господарства, притаманний усім цивілізованим країнам.

Основними передумовами переходу до інтенсивного сільського господарства є, по-перше, необхідність дальшого збільшення виробництва

сільськогосподарської продукції, по-друге, обмеженість орнопридатних земель і, по-третє, нагромадження матеріальних засобів і коштів у підприємствах для інтенсивного розвитку виробництва.

Як форма розширеного відтворення інтенсифікація сільського господарства відбувається на основі додаткових вкладень на одиницю земельної площі, що мають на меті якісне вдосконалення всіх чинників виробництва шляхом інноваційної діяльності. У зв'язку з цим в економічному значенні під інтенсифікацією сільського господарства слід розуміти не що інше, як концентрацію виробничих ресурсів на одній і тій самій земельній площі замість розподілу їх між різними земельними ділянками. При цьому інтенсивний розвиток сільського господарства передбачає якісне удосконалення засобів виробництва та використання прогресивних технологій.

Особливість інтенсифікації сільськогосподарського виробництва полягає в тому, що ефективність технічних вдосконалень засобів і предметів праці виявляється не прямо, а через функціонування землі. Інтенсифікація землеробства базується на тій особливості землі як засобу виробництва, що її родючість при правильному використанні підвищується, забезпечуючи зростання врожайності сільськогосподарських культур.

У процесі інтенсифікації додаткові вкладення треба розглядати в органічній єдності з результатами виробництва. Отже, інтенсифікація сільського господарства – це концентрація засобів праці на одиницю земельної площі з метою збільшення виходу сільськогосподарської продукції і поліпшення її якості.

З розвитком науково-технічного прогресу у сільськогосподарському виробництві змінюється співвідношення між затратами уречевленої і живої праці – частка першої зростає, а другої, відповідно, зменшується. Тому інтенсивний розвиток сільського господарства насамперед базується на широкому впровадженні в усіх його галузях комплексної механізації і автоматизації виробництва, що є основою підвищення його економічної ефективності.

Інтенсифікація сільського господарства тісно пов'язана з інтенсивним розвитком інших галузей агропромислового комплексу, об'єднаних спільною кінцевою метою. Процес інтенсифікації здійснюють в умовах оптимізації основних пропорцій між аграрним сектором і промисловістю, яка забезпечує його засобами виробництва, а також між галузями, які здійснюють переробку сільськогосподарської продукції і виробниче обслуговування сільського господарства. Це сприяє підвищенню ефективності інтенсифікації сільського господарства на основі економії виробничих ресурсів, а також соціально-економічному розвитку Села.

На сучасному етапі основними напрямками інтенсифікації сільського господарства є такі (рис. 2).

Впровадження комплексної механізації й автоматизації виробництва передбачає створення високопродуктивних і досконалих систем машин з урахуванням особливостей галузей сільського господарства. Особливого

значення набуває підвищення якості і надійності сільськогосподарської техніки, що є основою високої ефективності її використання.

Хімізація сільського господарства є одним з основних напрямів його інтенсифікації. Особливого значення набуває застосування мінеральних добрив з метою підвищення врожайності сільськогосподарських культур і прискорення окупності додаткових вкладень.

Одним із напрямів інтенсифікації є спеціалізація сільськогосподарського виробництва. Спеціалізація як одна з форм суспільного поділу праці є умовою широкого використання в сільськогосподарському виробництві досягнень науково-технічного прогресу і основою його послідовної інтенсифікації.

Важливим напрямом інтенсифікації сільського господарства є меліорація земель, яка забезпечує підвищення продуктивності сільськогосподарських угідь і економічної ефективності виробництва.



**Рис. 2 Основні напрями та результати інтенсифікації сільськогосподарського виробництва**

Серед організаційно-економічних заходів, які забезпечують раціональне використання виробничих ресурсів і підвищення ефективності інтенсифікації виробництва, велике значення має впровадження прогресивних форм організації і оплати праці. Нині інтенсифікація сільськогосподарського виробництва потребує докорінної перебудови методів організації і оплати праці на основі прогресивних форм

матеріального стимулювання. При цьому доцільно впроваджувати такі форми оплати праці, які безпосередньо залежать від кінцевих результатів, насамперед від одержаного валового доходу.

Послідовна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва здійснюється на основі широкого використання досягнень науки і передового досвіду. Для дальшої інтенсифікації сільського господарства великого значення набувають виведення і впровадження у виробництво більш урожайних сортів сільськогосподарських культур та високопродуктивних порід худоби, пристосованих індустр

## **2. Інтенсифікація виробництва та методи її визначення**

**Інтенсифікація виробництва** – процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо.

Інтенсифікація виробництва суттєво відрізняється від екстенсивного розвитку суспільного виробництва, що базується на кількісному зростанні засобів виробництва і має витратний характер інтенсифікації виробництва, на відміну від нього, має антивитратну спрямованість, оскільки супроводжується зменшенням витрат живої та уречевленої праці на одиницю продукції.

### **Розрізняють такі форми інтенсивності виробництва:**

- ✓ фондозберігаючу
  - ✓ працезберігаючу
  - ✓ матеріало- і ресурсозберігаючу
  - ✓ всебічну
- 
- ✓ За фондозберігаючої інтенсифікації виробництва зростає завдяки впровадженню нової техніки і технології, що зменшує потреби в робочій силі за одночасного зростання складної праці. Внаслідок цього підвищується продуктивність праці
  - ✓ За працезберігаючої форми інтенсифікації виробництва посилюється завдяки зростанню інтенсивності праці певного незмінного числа працівників або виконанню обсягів робіт меншою кількістю працюючих.
  - ✓ Матеріало- та ресурсозберігаюча форма інтенсифікації виробництва передбачає застосування найекономічніших предметів праці (композитних матеріалів сплавів різних полімерів та ін.) і більш раціональне використання тих самих предметів праці, а також споживання меншої кількості сировини, електроенергії тощо.
  - ✓ Всебічна форма їв раціонально поєднує всі попередні форми, завдяки чому якісно зростає ефективність суспільного виробництва.

Інтенсифікація є основою підвищення ефективності виробництва - важливою складовою економічної стратегії кожного підприємства. Тільки через інтенсифікацію можна високими темпами підвищувати рівень продуктивності праці, рентабельності підприємства, зменшувати затрати виробництва і под.

Інтенсифікація - складний економічний процес, який має багатогранний і комплексний характер. Щоб визначити рівень і дати їй економічну оцінку, використовують систему натуральних і вартісних показників



У системі показників результативної концепції інтенсифікації найважливішим, що характеризує її рівень, є кількість виробленої валової продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Цей показник визначають за формулою

$$P_i = \frac{B_n}{S} \cdot 100\%,$$

де  $P_i$  — рівень інтенсифікації;  $B_n$  — обсяг виробленої валової продукції підприємством, грн;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Це прямий і основний показник, що відображає рівень інтенсифікації розвитку всіх галузей і підприємства загалом. Він засвідчує рівень концентрації живої й уречевленої праці в розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь і характеризує ступінь інтенсивності використання землі.

У практичній роботі для проведення аналізу й економічних досліджень визначають окремо рівень насичення підприємства засобами виробництва:

$$P_i = \frac{\Phi_{\infty}}{S} \cdot 100\%,$$

де  $\Phi_{\infty}$  — вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, га;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Цей показник підтверджує не лише виробничу потужність підприємства, а й його можливість раціонально використовувати оборотні фонди в процесі виробництва. Сума ж поточних витрат, в які введено частину основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань, і сума оборотних фондів у грошовому виразі, спожитих у процесі виробництва в розрахунку на один гектар площі сільськогосподарських угідь, дає змогу повніше розкрити основний показник рівня інтенсифікації:

$$P_i = \frac{\sum B}{S} \cdot 100\%,$$

де  $\sum B$  — сума поточних виробничих затрат, грн;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Крім вартісних показників, для оцінки рівня інтенсифікації використовують систему натуральних. Це:

- енергонасиченість - кількість енергетичних потужностей (к.с.) у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- кількість внесених мінеральних і органічних добрив у розрахунку на один гектар ріллі;
- спожито електроенергії (кВтгод) на виробничі цілі в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- обсяг виконаних тракторних робіт у розрахунку на один гектар ріллі;



- ступінь меліорації земель;
- питому вагу площі посіву сортовим насінням у структурі посівів;
- питому вагу породного поголів'я в структурі стада;
- витрати кормів у розрахунку на одну голову тварин;
- рівень комплексної механізації виробничих процесів у тваринництві;
- витрати на племінну роботу.

### 3. Поняття, класифікація інноваційних процесів та їх взаємозв'язок.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає *інновації* як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваціями прийнято вважати вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що призводять до кількісних або якісних поліпшень підприємницької діяльності.

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. За своїм характером інноваційні процеси, новини й нововведення поділяються на взаємопов'язані види.

Ідеєю нововведення може бути народжена інвенція, ініціація або дифузія інновації.

**Інвенція** – ідея, пропозиція або проект, що після пророблення вилиються в інновацію.

**Ініціація** – це рекомендації щодо удосконалення науково-технічної, організаційної, продуктивної або комерційної діяльності, метою яких є початок інноваційного процесу або його продовження (розвиток).

**Дифузія** – пропозиція по використанню вже один раз обгрунтованої і впровадженої ідеї інновації.

Законом України "Про інвестиційну діяльність" *інноваційна діяльність* визначена як форма інвестицій і здійснюється з метою впровадження НТП у виробництво і соціальну сферу.

Ця діяльність включає:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат;
- фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розроблення і впровадження нової технології, що зберігає ресурси, призначеної для поліпшення соціального та екологічного стану.

Досвід свідчить, що не всі інновації втілюються в практику, а тим більше не всі досягають завершення інвестиційним процесом.

Значення терміну "інновація" залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта. У зв'язку з цим розрізняють такі основні типи інновацій.

- **товарна інновація** – введення нового продукту;
- **технологічна інновація** – введення нового методу виробництва;
- **ринкова інновація** – створення нового ринку товарів або послуг;
- **маркетингова інновація** – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- **управлінська інновація** – реорганізація структури управління;
- **соціальна інновація** – впровадження заходів для поліпшення життя населення;
- **екологічна інновація** – впровадження заходів для охорони навколишнього середовища.

Згідно із законодавством України, **інноваційна діяльність** – це діяльність, що спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

**Суб'єктами інноваційної діяльності** можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проектів.

Підприємство (об'єднання підприємств) будь-якої форми власності, на якому понад 70 % обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період становлять інноваційні продукти або інноваційна продукція, визнається **інноваційним підприємством**.

**Інноваційний продукт** – є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційно) чи продукції; з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єктів інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або він є реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;
- розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

– в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.

**Інноваційним визнається проект**, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.

**Інноваційною визнається продукція**, яка відповідає таким вимогам::

- вона є результатом виконання інноваційного проекту;
- така продукція (товари чи послуги) є конкурентоспроможною.

**Об'єкти інновацій:**

- інноваційні програми і проекти;
- нові знання та інтелектуальні продукти;
- виробниче обладнання та процеси;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- товарна продукція;
- механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

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.

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, новинки й нововведення поділяються на взаємопов'язані види:

– **технічні новинки 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, оцінювання 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);

– **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 новинки та нововведення можна об'єднати в 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. Широкомасштабна комп'ютеризація виробництва та інших сфер діяльності людини зумовлює появу нового виду господарювання – промислового сервісу й відповідних організаційно-економічних форм його здійснення.

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).

#### **4. Ефективність науково-технічного прогресу. Методика розрахунку ефективності НТП.**

Оцінка нововведень служить основою прийняття рішень щодо реалізації пропозицій (перспективна оцінка) та проведення контролю за використанням створених об'єктів (ретроспективна оцінка).

Метою оцінки є визначення показників ефективності, які дозволяють сформувати комплексну характеристику результатів, що досягаються за рахунок використання нових підходів до задоволення існуючих і виникаючих потреб. Впровадження нововведень може створювати різні види ефектів.

Для виміру окремих видів ефекту використовуються специфічні показники, які кількісно чи якісно характеризують результати. Їх врахування відображає полімотивацію інноваційних процесів. Інтереси інвесторів і

інших учасників можуть бути пов'язані з грошовими та негрошовими цілями. Негрошові цілі формалізуються у вигляді конкретних показників, по яких здійснюється планування та вимірюється ступінь досягнення в результаті реалізації.

Інноваційна діяльність підприємства супроводжується різноманітними результатами (ефектами). Під **ефектом** розуміють досягнутий результат у його матеріальному, грошовому, соціальному вимірі.

У науково-методичній літературі зустрічаються різні точки зору щодо видів ефектів від інноваційної діяльності.

При виявленні ефектів від інноваційної діяльності, по-перше, необхідно сформулювати критерії та показники, за допомогою яких можуть бути оцінені результати інноваційної діяльності і, по-друге, слід врахувати об'єктивно існуючі взаємозв'язки й ієрархічну супідрядність ефектів від інноваційної діяльності.

Результати інноваційної діяльності можуть бути якісними й кількісними, в т. ч. в натуральному, трудовому та вартісному вимірах.

Будь-який результат інновацій у вартісному виразі узагальнюється економічним ефектом. Науково-технічні, соціальні, екологічні та інші результати, що не можуть бути оцінені у вартісному виразі, не поглинаються економічним ефектом й існують самостійно.

Економічний ефект визначається переважанням вартісної оцінки результатів інноваційної діяльності над вартісною оцінкою пов'язаних з нею витрат.

**Економічний ефект** від інноваційної діяльності оцінюється прибутком від:

- реалізації інноваційної продукції;
- впровадження нового технологічного процесу;
- покращення використання виробничих потужностей;
- впровадження винаходів, корисних моделей, промислових зразків, раціоналізаторських пропозицій тощо;
- ліцензійної діяльності.

**Ефективність інновацій** – результуюча величина, що визначається здатністю інновацій зберігати певну кількість трудових, матеріальних і фінансових ресурсів з розрахунку на одиницю створюваних продуктів, технічних систем, структур.

Прагнення до збільшення прибутку може бути реалізовано через максимізацію поточних прибутків чи їх максимізацію в капіталізованій формі, тобто накопиченого на кінець періоду майна. Як наслідок, оцінка ефективності базується на різних показниках.

Одна група методів – **статичні** – не враховує впливу чинника часу на цінність платежів.

До цієї групи належать **метод порівняння прибутків (чистих доходів), метод порівняння витрат, метод порівняння прибутковості (рентабельності), метод окупності.**

Другу групу складають **динамічні** методи оцінки економічної ефективності інвестицій. В їх основу покладено динамічний підхід, який суттєво знижує недоліки статичних методів. Це забезпечується за допомогою врахування фактору часу на цінність платежів.

Група динамічних методів включає: **метод чистої дисконтованої вартості**, який дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів на початку планового горизонту; **метод внутрішньої ренти**, що надає характеристику доходності інвестиції; **метод анuitетів**, який характеризує підсумки доходів і витрат у середньому за один часовий період; **метод окупності**, який, на відміну від статичного, враховує часову структуру платежів; метод кінцевої вартості капіталу, що дозволяє визначити узагальнюючий підсумок платежів в кінці планового горизонту та використовується переважно для побудови фінансового плану інвестиції.

**Загальна схема оцінки ефективності інноваційних проектів має містити наступні етапи:**

- експертну оцінку суспільної значимості інноваційного проекту для народногосподарських і глобальних проектів. Для локальних проектів оцінюється лише їхня комерційна ефективність, тобто враховуються фінансові наслідки реалізації проекту для його безпосередніх учасників;

- розрахунок показників ефективності інноваційного проекту в цілому з метою пошуку потенційних інвесторів;

- оцінку ефективності після обґрунтування схеми фінансування. На цьому етапі уточнюється склад учасників і оцінюється ефективність участі в інноваційному проекті кожного з них. Для врахування фінансових наслідків інноваційного проекту на рівні регіону, галузі, бюджетів різних рівнів, окремих підприємств і акціонерів розраховується відповідно регіональна, галузева, бюджетна й комерційна ефективність.

Узагальнюючим показником економічної ефективності технічних нововведень є **економічний ефект**.

**Економічний ефект** визначається різницею між результатами від застосування технічних нововведень і витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

$$EE = VP - BV$$

де VP – валова продукція;

BV – валові витрати.

Результати реалізації технічних нововведень суттєво впливають на госпрозрахункові показники роботи підприємств-споживачів нововведень.

Такими показниками можуть бути:

**1. Річний економічний ефект від підвищення продуктивності нової техніки:**

$$E_p = \left( C_b \cdot \frac{P_n}{P_d} - C_n \right) \cdot P_n,$$

де  $C_b$ ,  $C_n$  – витрати на випуск одиниці продукції за допомогою базової та нової техніки;

$P_b$ ,  $P_n$  – продуктивність відповідно базової і нової техніки.

## **2. Термін окупності додаткових капітальних вкладень:**

$$Ток = \frac{K_n - K_b}{E_p},$$

## **3. Приріст прибутку за рік від виробництва продукції за допомогою нової техніки:**

$$\Delta П = (Ц_n - В_n) \cdot О_n - (Ц_b - В_b) \cdot О_b,$$

де  $V_b, V_n$  – витрати, віднесені на одиницю продукції, виготовленої за допомогою базової і нової техніки, грн.;

$C_b, C_n$  – гуртова ціна одиниці продукції (гуртова ціна продавця) при використанні базової і нової техніки, грн.

$O_b, O_n$  – обсяг виробництва продукції за допомогою базової і нової техніки, натур, од.

## **4. Умовне вивільнення працюючих у зв'язку із впровадженням нової техніки:**

$$\Delta Ч = \frac{C_n \cdot O_n}{ПП_b} - \frac{C_n \cdot O_n}{ПП_n},$$

де  $ПП_b, ПП_n$  – продуктивність праці до і після впровадження нової техніки, грн.

## **5. Економія капітальних вкладень:**

$$\Delta KB = \left( KB_b \cdot \frac{ПТ_n}{ПТ_b} - KB_n \right) \cdot О_n,$$

де  $KB_b, KB_n$  – питомі капіталовкладення при використанні базової і нової техніки, грн.;

$ПТ_b, ПТ_n$  – продуктивність одиниці базової і нової техніки за одиницю часу, натур, од. або грн. за одиницю часу.

## **6. Зниження матеріальних витрат розраховується за формулою:**

$$\Delta MB = (MB_b - MB_n) \cdot О_n,$$

де  $MB_b, MB_n$  – матеріальні витрати на одиницю продукції при використанні базової і нової техніки, грн.

## **4. Інтенсифікація виробництва та методи її визначення**

**Інтенсифікація виробництва** – процес суспільного виробництва, що базується на застосуванні найефективніших засобів і предметів праці, кваліфікованої робочої сили, передових форм і методів організації праці, зростаючої інформованості про найновіші досягнення науково-технічного прогресу тощо.

Інтенсифікація виробництва суттєво відрізняється від екстенсивного розвитку суспільного виробництва, що базується на кількісному зростанні засобів виробництва і має витратний характер інтенсифікації виробництва, на відміну від нього, має антивитратну спрямованість, оскільки супроводжується зменшенням витрат живої та уречовленої праці на одиницю продукції.

**Розрізняють такі форми інтенсивності виробництва:**

- ✓ фондозберігаючу
- ✓ працевзберігаючу
- ✓ матеріало- і ресурсозберігаючу
- ✓ всебічну
- ✓ За фондозберігаючої інтенсифікації виробництва зростає завдяки впровадженню нової техніки і технологи, що зменшує потреби в робочій силі за одночасного зростання складної праці. Внаслідок цього підвищується продуктивність праці
- ✓ За працевзберігаючої форми інтенсифікації виробництва посилюється завдяки зростанню інтенсивності праці певного незмінного числа працівників або виконанню обсягів робіт меншою кількістю працюючих.
- ✓ Матеріало- та ресурсозберігаюча форма інтенсифікації виробництва передбачає застосування найекономічніших предметів праці (композитних матеріалів сплавів різних полімерів та ін.) і більш раціональне використання тих самих предметів праці, а також споживання меншої кількості сировини, електроенергії тощо.
- ✓ Всебічна форма їв раціонально поєднує всі попередні форми, завдяки чому якісно зростає ефективність суспільного виробництва.

Інтенсифікація є основою підвищення ефективності виробництва - важливою складовою економічної стратегії кожного підприємства. Тільки через інтенсифікацію можна високими темпами підвищувати рівень продуктивності праці, рентабельності підприємства, зменшувати затрати виробництва і под.

Інтенсифікація - складний економічний процес, який має багатогранний і комплексний характер. Щоб визначити рівень і дати їй економічну оцінку, використовують систему натуральних і вартісних показників



У системі показників результативної концепції інтенсифікації найважливішим, що характеризує її рівень, є кількість виробленої валової



продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Цей показник визначають за формулою

$$P_i = \frac{B_n}{S} \cdot 100\%,$$

де  $P_i$  — рівень інтенсифікації;  $B_n$  — обсяг виробленої валової продукції підприємством, грн;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Це прямий і основний показник, що відображає рівень інтенсифікації розвитку всіх галузей і підприємства загалом. Він засвідчує рівень концентрації живої й уречевленої праці в розрахунку на одиницю площі сільськогосподарських угідь і характеризує ступінь інтенсивності використання землі.

У практичній роботі для проведення аналізу й економічних досліджень визначають окремо рівень насичення підприємства засобами виробництва:

$$P_i = \frac{\Phi_{\infty}}{S} \cdot 100\%,$$

де  $\Phi_{\infty}$  — вартість основних виробничих фондів сільськогосподарського призначення, га;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Цей показник підтверджує не лише виробничу потужність підприємства, а й його можливість раціонально використовувати оборотні фонди в процесі виробництва. Сума ж поточних витрат, в які введено частину основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань, і сума оборотних фондів у грошовому виразі, спожитих у процесі виробництва в розрахунку на один гектар площі сільськогосподарських угідь, дає змогу повніше розкрити основний показник рівня інтенсифікації:

$$P_i = \frac{\sum B}{S} \cdot 100\%,$$

де  $\sum B$  — сума поточних виробничих затрат, грн;  $S$  — площа сільськогосподарських угідь, га.

Крім вартісних показників, для оцінки рівня інтенсифікації використовують систему натуральних. Це:

- енергонасиченість - кількість енергетичних потужностей (к.с.) у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- кількість внесених мінеральних і органічних добрив у розрахунку на один гектар ріллі;
- спожито електроенергії (кВтгод) на виробничі цілі в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь;
- обсяг виконаних тракторних робіт у розрахунку на один гектар ріллі;
- ступінь меліорації земель;
- питому вагу площі посіву сортовим насінням у структурі посівів;

- питому вагу породного поголів'я в структурі стада;
- витрати кормів у розрахунку на одну голову тварин;
- рівень комплексної механізації виробничих процесів у тваринництві;
- витрати на племінну роботу.

## **6. Науково-технічна підготовка виробничих нововведень**

Роль науки в розвитку суспільного виробництва значно зросла, оскільки ні техніка, ні виробництво не можуть розвиватися й вдосконалюватися без виконання наукових досліджень і розробок. З іншого боку, розвиток науки неможливий без досконалих засобів виробництва, що свідчить про зміцнення зв'язків між наукою та виробництвом і потребує розвитку комплексної системи "наука-техніка-виробництво". Ефективна взаємодія цих ланок досягається завдяки якісній організації системи комплексної підготовки нової продукції.

*Комплексна підготовка виробництва* - сукупність взаємопов'язаних маркетингових і наукових досліджень, технічних, технологічних та організаційних рішень, спрямованих на пошук нових можливостей задоволення потреб споживачів у конкретних видах продукції чи наданні існуючим необхідних функціональних властивостей.

Підготовку виробництва слід розглядати з позиції системного підходу, який підвищує її ефективність з позиції досягнення кінцевої мети - випуску більш конкурентоспроможної продукції з якомога меншими витратами часу.

Система підготовки виробництва охоплює взаємопов'язані стадії життєвого циклу нового виробу.

*Науково-дослідні роботи* - це комплекс досліджень, які проводяться з метою отримання нових знань, пошуку нових ідей, принципів, методів та шляхів створення нової або модернізованої продукції.

*Дослідно-конструкторські роботи*-це сукупність взаємопов'язаних процесів зі створення нових або модернізації діючих конструкцій, виробів згідно з установленими вимогами замовників, виготовлення та випробування їх дослідних або головних зразків.

*Конструкторська підготовка виробництва* передбачає створення комплексу креслень для виготовлення і випробування макетів, дослідних зразків, установленної серії та документації для серійного й масового виготовлення нових виробів з використанням результатів прикладних НДР та ДКР.

*Технологічна підготовка виробництва* об'єднує роботи зі створення та удосконалення технологічних процесів виготовлення продукції, документального їх оформлення, проектування та виготовлення необхідного технологічного оснащення, планування розміщення устаткування та виробничих підрозділів, екологічного моніторингу параметрів спроектованих виробів та процесів.

*Організаційна підготовка виробництва* є сукупністю взаємопов'язаних процесів з вибору форм і методів організації виробництва нових виробів,

забезпечення їх необхідними матеріалами та комплектуючими, підготовки і перепідготовки кадрів, оперативно-виробничого планування.

Перші дві стадії НДР та ДКР утворюють підсистему науково-дослідної підготовки виробництва.

### ***Науково-дослідні роботи***

*Наукові дослідження* - це цілеспрямований процес пізнання закономірностей зміни об'єктів вивчення для подальшого використання цих закономірностей у практичній діяльності.

Розрізняють *фундаментальні*, *пошукові* та *прикладні* наукові дослідження.

*Фундаментальні дослідження* спрямовані на встановлення невідомих раніше закономірностей, принципів, властивостей, явищ матеріального світу, які вносять докорінні зміни до рівня пізнання.

*Пошукові науково-дослідні роботи* проводяться на основі вже відомих результатів фундаментальних досліджень та розробок, і спрямовані на вивчення можливості використання відкритих явищ, властивостей або принципів у певній практичній сфері.

*Прикладні дослідження* забезпечують експериментальну перевірку практичного використання результатів фундаментальних та пошукових досліджень у конкретних об'єктах нової техніки.

### ***Дослідно-конструкторські роботи***

Наступним етапом підготовки до реалізації нововведень є дослідно-конструкторська розробка, яка передбачає доведення результатів НДР до умов промислового освоєння та включає виконання проектної і робочої документації, дослідну перевірку впроваджуваних технічних рішень у галузі техніки, технології та організації виробництва. ДКР можуть виконуватися без попередніх НДР за окремим технічним завданням замовника.

### ***Технічна підготовка виробництва***

Останніми роками суспільство зробило великий стрибок у розвитку промисловості, особливо машино- і приладобудування. За цей час у країні збудовано багато нових заводів, проектно-конструкторських організацій, що привело до різкого збільшення розробки і виробництва нової техніки.

У машино-, а тим більше в приладобудуванні у зв'язку із систематичною модернізацією і розробкою нових досконалих приладів часто доводиться перебудовувати виробництво, тобто ставити перед конструкторами і технологами завдання створення та швидкого впровадження нових методів конструювання і технологічного проектування. Ось чому на сучасному етапі перед технічною підготовкою виробництва ставиться ряд нових важливих завдань, котрі мають бути вирішені найближчим часом.

*Змістом технічної підготовки виробництва* є комплекс технічних, організаційних та економічних заходів щодо проектування та вдосконалення конструкції виробів і технології їх виготовлення, а також щодо вдосконалення методів організації виробництва та підвищення технічного рівня підприємства.

Основними завданнями, які стоять перед технічною підготовкою виробництва на сучасному етапі, є:

- о утворення передових досконалих конструкцій приладів і машин;
- о досягнення високих техніко-економічних показників нових виробів;
- о забезпечення умов для ритмічної роботи підприємства.

Технічну підготовку виробництва на підприємстві здійснюють конструкторські та технологічні відділи. Крім цього, питаннями технічної підготовки виробництва займаються проектно-конструкторські та проектно-технологічні інститути з дослідними заводами і спеціальні конструкторські та технологічні бюро, що мають у своєму складі дослідні цехи.

Оцінювання економічної ефективності нововведень

Нововведення - втілення нових форм організації праці та управління, які охоплюють не тільки окреме підприємство, й їхню сукупність, галузь. Ці заходи потребують інвестування значних коштів, тому важливо оцінювати економічну ефективність нововведень, зокрема впровадження нової техніки.

У сучасних умовах високих цін на нову техніку (новою вважається техніка, яка відповідає кращим світовим зразкам, експлуатується не більше трьох років і на яку припадає найбільша частка на світовому ринку аналогічної продукції) ефективність її використання повинна оцінюватися задовго до моменту її придбання та експлуатації. Тим більше, що в практиці господарювання відомо чимало випадків, коли марно витрачались значні фінансові кошти на придбання нової техніки, яка не давала підприємству нічого, крім збитків.

Перш ніж приступити до оцінювання ефективності нових рішень, слід зупинитись на ключових моментах - *ефекті* та ефективності.

*Ефект* - це результат від будь-якого заходу (в нашому випадку - впровадження нової техніки):

- о підвищення якості продукції;
- о скорочення часу виробництва й обігу;
- о вивільнення ресурсів тощо.

Найчастіше величину економічного ефекту оцінюють певною грошовою сумою. Ефект може бути позитивним (економія) і негативним (збитки).

*Ефективність* - це відносна величина, яка характеризує результативність будь-яких затрат. Її визначають зіставленням ефекту й затрат на його досягнення.

Показниками економічної ефективності нововведень є:

*економічний ефект на витратах на виробництво;*

$$E_B = \Pi_A - \Pi_H$$

де  $\Pi_A, \Pi_H$  – ціна аналога і нової техніки відповідно.  
 річний економічний ефект від поліпшення  $i$ -го експлуатаційного параметра нової техніки:

$$E_{pi} = B_{iA} - B_{iH}$$

де  $B_{iA}, B_{iH}$  – річні витрати на  $i$ -тий експлуатаційний параметр (амортизацію, ремонт, енергію, матеріали, заробітну плату тощо) для аналога і нової техніки відповідно;

термін окупності додаткових витрат на впровадження нової техніки:

$$T_{ок} = \frac{E_{\kappa}}{E_{\text{е річ}}},$$

де  $E_{\kappa}$  – економічний ефект на витратах на виробництво;  $E_{\text{е річ}}$  – річний економічний ефект на витратах експлуатації;

річний економічний ефект у випадку підвищення продуктивності нової техніки:

$$E_{\text{р пр}} = \left( Z_A \cdot \frac{\Pi_H}{\Pi_A} - Z_H \right) \cdot \Pi_H,$$

де  $Z_A, Z_H$  – витрати на випуск одиниці продукції за допомогою аналога і нової техніки відповідно;  $\Pi_A, \Pi_H$  – продуктивність аналогічної й нової техніки відповідно; – коефіцієнт, який враховує збільшення продуктивності;

Умовно-річна економія від впровадження організаційних нововведень:

$$E_{yp} = (C_1 - C_2) \cdot N_2.$$

де  $C_1, C_2$  – собівартість одиниці продукції при старій і новій організації виробництва відповідно;  $N_2$  – річний обсяг випуску продукції при новій організації виробництва.

економія до кінця року:

$$\text{а) } E_{kp} = (C_1 - C_2) \cdot N_2 \cdot \frac{K}{12};$$

$$\text{б) } E_{kp} = E_{yp} \cdot \frac{K}{12},$$

де  $C_1, C_2$  – собівартість одиниці продукції при старій і новій організації виробництва відповідно;  $N_2$  – річний обсяг випуску продукції при новій організації виробництва;  $K$  – кількість місяців з моменту впровадження нововведення до кінця року.

## **ТЕМА 11. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємства.**

1. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності.
2. Класифікація інвестицій.
3. Структура і планування капітальних вкладень.
4. Оцінювання економічної ефективності інвестицій.
5. Поняття інноваційної діяльності. Класифікація інновацій.
6. Ефективність інноваційної діяльності.

### **Основні поняття:**

Інвестицій, інвестиційний процес, методи визначення ефективності інвестиційної діяльності, виробничі інвестиції, фінансові інвестиції, інтелектуальні інвестиції, інновації, інноваційна діяльність, об'єкти та суб'єкти інноваційної діяльності

### **1. Економічна сутність інвестицій та інвестиційної діяльності.**

Одним із ключових елементів формування виробничої бази підприємства є інвестиції. Вони визначають наявні та приховані можливості підприємства щодо випуску продукції в певному обсязі, здійснення простого та розширеного відтворення.

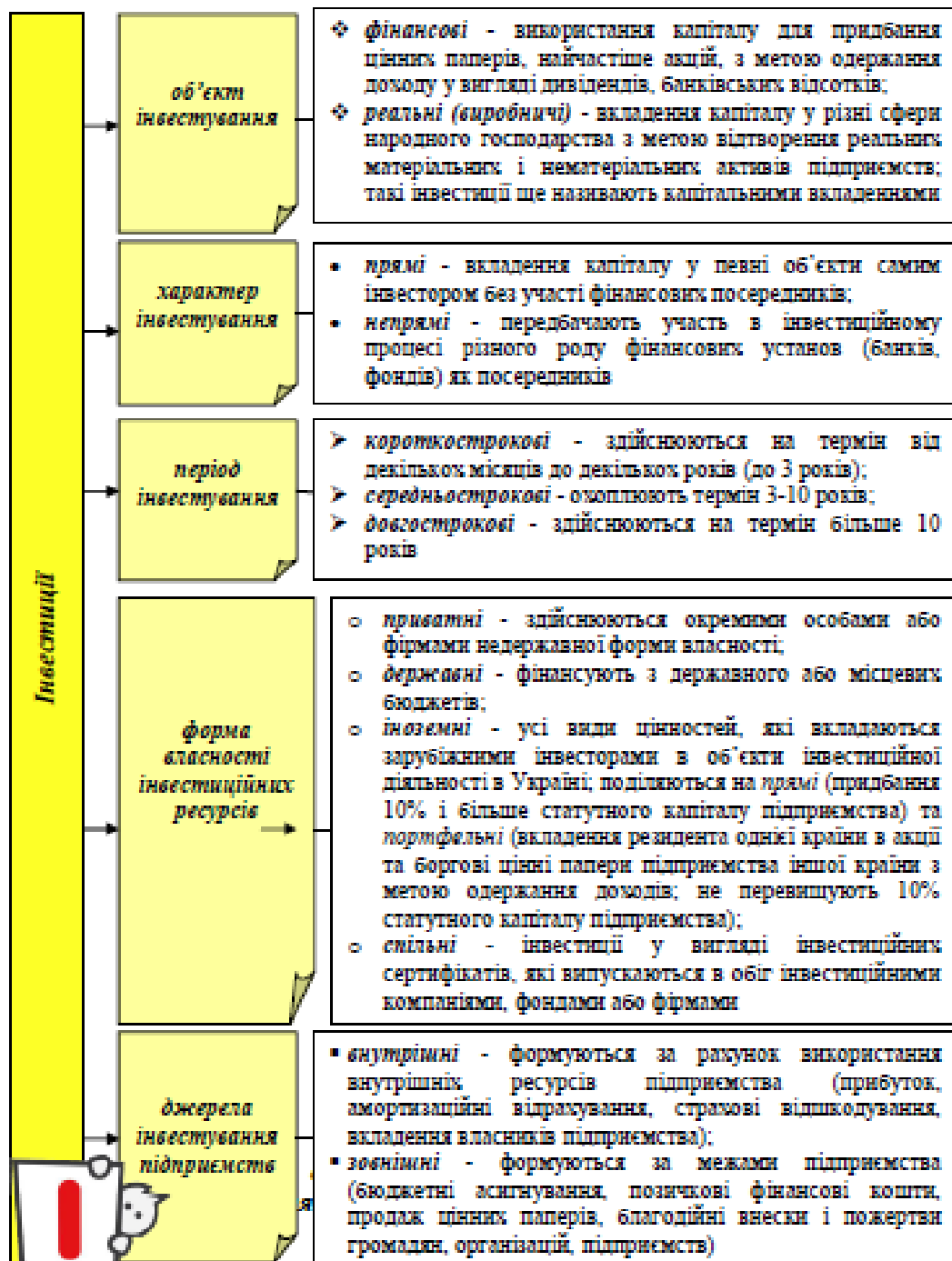
Формування, використання і поповнення інвестиційних ресурсів регулюється чинним законодавством України, зокрема *Законом України «Про інвестиційну діяльність» (1991)*. Цим законом визначене поняття інвестицій.

**Інвестиції - це сукупність усіх видів майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності і в результаті яких створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.**

*До зазначених цінностей можуть належати:*

- ☐ кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери;
- ☐ рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування, інші матеріальні цінності);
- ☐ майнові права інтелектуальної власності;
- ☐ сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навиків та виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, Але не запатентованих («ноу-хау»);
- ☐ права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- ☐ інші цінності.

Інвестиції поділяються на різні **види** залежно від ознак класифікації.



**Економічними ефектами** від залучення інвестицій є:

- отримання підприємством певного прибутку, а останній створює підґрунтя для його розвитку; для цього прибуток повинен скеровуватись на реінвестування, а не «проїдатись» у поточній діяльності підприємства;
- забезпечення простого і розширеного відтворення основних фондів підприємства; тут ключова роль належить амортизаційним відрахуванням як джерелу оновлення його виробничих фондів;
- збільшення обсягів виробництва продукції, необхідної для задоволення ринкового попиту;

☐ сприяння модернізації виробництва, впровадження прогресивних технологій, що є запорукою поліпшення якості продукції, підвищення продуктивності праці;

☐ загострення ринкової конкуренції, яка також дозволяє підвищувати якість продукції та оптимізувати ціни на неї.

Якщо інвестиції спрямовуються у ресурсозберігаючі технології, переробку виробничих відходів, очищення атмосфери та води, то йдеться про **екологічний ефект** від залучення інвестицій. Такі інвестиції приносять поліпшенню екологічної ситуації в країні та запобіганню забруднення довкілля.

**Соціальний ефект** від залучення інвестицій проявляється у:

☐ створенні додаткових робочих місць та скороченні безробіття;

☐ зростанні рівня доходів населення та платоспроможного ринкового попиту;

☐ збереженні кадрового потенціалу підприємств;

☐ збільшенні соціальних виплат як наслідок зростання доходів бюджетів усіх рівнів.

## 2. Класифікація інвестицій.

**Виробничі інвестиції фактично є капітальними вкладеннями, які складаються із витрат на реконструкцію, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підрозділів і підприємств, заміну основних фондів, які вибули з експлуатації, створення об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.**

Розрізняють **валові** та **чисті** виробничі інвестиції. *Перші* з них відображають загальну суму витрат капіталу на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. *Другі* - суму витрат лише на розширене відтворення основних фондів і визначаються як різниця між валовими інвестиціями та сумою амортизаційних відрахувань.

**Виробничі інвестиції складаються із:**

☐ витрат на будівельно-монтажні роботи (підготовка території під забудову, саме зведення будівель і споруд, монтаж обладнання);

☐ витрат на технологічне, енергетичне і підйомно-транспортне обладнання, а також інструментів та інвентарю, які включаються до складу основних фондів;

☐ витрат на проектно-пошукові роботи, придбання земельних ділянок, а також технічний нагляд, підготовку кадрів, придбання ліцензій і патентів, інших витрат на підготовку до будівництва та експлуатації об'єкта.

Залежно від напрямів використання виробничих інвестицій та класифікаційних ознак, розрізняють різні види їх **структури**.



Структура виробничих інвестицій	<i>галузева</i> - характеризує розподіл інвестицій за галузями і видами виробництв, її вдосконалення повинно йти по шляху збільшення абсолютних та відносних розмірів інвестування у розвиток пріоритетних, прогресивних галузей, від яких залежать темпи науково-технічного прогресу, використання економічного потенціалу держави, регіону тощо
	<i>територіальна</i> - співвідношення їх розподілу за регіонами країни, областями; вдосконалення повинно йти по шляху усунення регіональних диспропорцій у залученні інвестиційних ресурсів
	<i>технологічна</i> - співвідношення між інвестиціями на будівельно-монтажні роботи, придбання обладнання та іншими витратами; вдосконалення має йти у напрямку збільшення частки витрат на елементи активної частини основних фондів
	<i>відтворювальна</i> - співвідношення між довгостроковими витратами на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переоснащення підприємств, тобто формами відтворення їх основних фондів; тенденція зміни цієї структури полягає у збільшенні частки витрат на технічне переоснащення та реконструкцію діючих підприємств
	<i>структура за формами власності</i> - співвідношення між приватними, державними, іноземними та іншими видами інвестицій; бажаним було б збільшення частки приватного вітчизняного та іноземного капіталу в загальній структурі інвестування

### 3. Структура і планування капітальних вкладень.

Освоєння нових ринків, розширення виробництва та економічний розвиток підприємства вимагають чітко налагодженої роботи щодо планування його *інвестиційної діяльності*. Під нею розуміють сукупність практичних дій самого підприємства, держави, інших фізичних та юридичних осіб щодо реалізації інвестицій.

*Планування виробничих інвестицій підприємства включає такі етапи:*

- а) обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій на певний період;
- б) визначення джерел фінансування.

**Визначення необхідного обсягу інвестування** залежить від загальної економічної ситуації, яка склалась на ринку. Вона може бути такою:

1. *Ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю* і немає потреби нарощувати обсяги виробництва на даному підприємстві. В такому випадку доречним є лише просте відтворення основних фондів за рахунок амортизаційних відрахувань. Необхідні обсяги інвестицій визначаються на основі даних про потребу в новому устаткуванні, про ціни на нього з урахуванням витрат на монтаж.

2. *Ринковий попит на продукцію підприємства є зростаючим*. Тому має зміст нарощування обсягів виробництва продукції на підприємстві з метою збільшення приросту прибутку. В такому разі доцільним є розширене відтворення основних фондів і нарощування виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення та

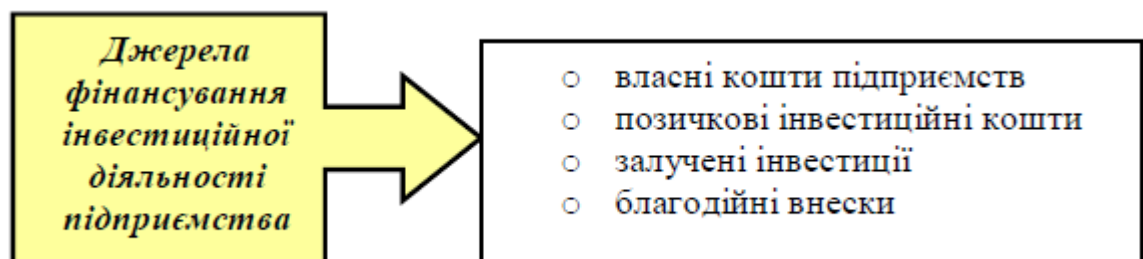
розширення виробництва за попередньо розробленим проектом. Обсяг необхідних інвестицій визначається методом прямих розрахунків за даними розроблених кошторисів на технічне переоснащення, реконструкцію тощо.

3. *Ринковий попит на пропоновану підприємством продукцію різко змінився*, вона втратила конкурентоспроможність. Підприємство змушене модернізувати виробництво або організувати виробництво нової продукції.

Необхідною є докорінна перебудова техніко-технологічної бази виробництва.

Розрахунок обсягу інвестицій проводиться аналогічно, як у попередній ситуації, але з урахуванням значних витрат на маркетингові дослідження, можливу диверсифікацію виробництва та ін.

**Джерела інвестиційної діяльності підприємства**, як зазначалось вище, можуть бути внутрішніми і зовнішніми, а конкретними з них є:



**Власні кошти підприємств** є основним джерелом інвестування, які виступають у вигляді залучення частини нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, реінвестованих доходів від продажу частини основних фондів, імобілізація частини оборотних коштів та ін.

**Позичкові інвестиційні** кошти можуть бути представлені у формі довгострокових кредитів банків, емісії облігації підприємства, цільових державних кредитів на певні види інвестування.

**Залученими інвестиціями** є кошти Державного бюджету, тобто централізовані капіталовкладення, внески іноземних інвесторів та створення спільних підприємств, внески вітчизняних інвесторів до статутного фонду підприємства, доходи від реалізації цінних паперів підприємства (акцій).

**Благодійні внески і пожертви** можуть надаватися благодійниками найчастіше бюджетним установам та організаціям (наприклад, закладам освіти, культури, соціального захисту, охорони здоров'я, спорту науки та ін.) у грошовій формі, а також у формі наданих послуг і виконаних робіт, товарів тощо. Такі кошти спрямовуються за напрямками фінансування, визначеними благодійниками, в тому числі на довгострокові інвестиційні потреби.

#### 4. Оцінювання економічної ефективності інвестицій.

В основі обчислення економічної ефективності виробничих інвестицій є два поняття: ефект і ефективність.

**Ефект - це корисний результат реалізації інвестиційного проекту**

Як зазначено вище, розрізняють різні види ефектів від залучення інвестицій, в тому числі виробничих. Серед них найлегше піддається

вартісній оцінці економічний. Його вимірником найчастіше виступають вартісне вираження економії виробничих ресурсів, яка забезпечується за певний період, і прибуток.

**Ефективність** - це економічна категорія, яка відображає співвідношення між одержаними результатами і витраченими на їх досягнення ресурсами

Методологія визначення економічної ефективності виробничих інвестицій передбачає обчислення їх абсолютної та порівняльної ефективності.

**Абсолютна ефективність капітальних вкладень** показує загальну величину їх віддачі та обчислюється співставленням величини економічного ефекту з величиною самих затрат.

Абсолютну ефективність інвестицій можна оцінити за допомогою показників:

1. **Коефіцієнт економічної ефективності інвестицій ( $E_p$ ):**

$$E_p = \frac{\Delta\P}{K} \quad \text{або} \quad E_p = \frac{\Pi}{K},$$

де  $\Delta\P$  - приріст прибутку підприємства у випадку вкладення капіталу у реконструкцію, модернізацію, технічне переоснащення діючих підприємств, грн.;

$\Pi$  - загальна сума прибутку для новостворюваних об'єктів, грн.;

$K$  - загальна сума інвестицій (кошторисна вартість проекту), грн.

2. **Термін окупності інвестицій ( $T_p$ )**, який є оберненим показником до  $E_p$ :

$$T_p = \frac{1}{E_p}.$$

Розрахунковий коефіцієнт економічної ефективності капіталовкладень  $E_p$  порівнюється з **нормативним коефіцієнтом  $E_n=0,15$** , який відображає той

мінімальний економічний ефект, який можна отримати, вкладаючи капітал у дану галузь економіки.  $T_n$  (нормативний термін окупності інвестицій) в такому разі становить 6,7 року.

Розрахунки **порівняльної ефективності капітальних вкладень** здійснюють тоді, коли треба вибрати кращий із можливих проектів інвестування.

Показником порівняльної ефективності капітальних вкладень є **мінімум приведених витрат ( $Z_{\text{прив}}$ )**:

$$Z_{\text{прив}} = C_i + E_n \times K_i \rightarrow \min,$$

де  $C_i$  - собівартість річного випуску продукції по  $i$ -му варіанту капіталовкладень, грн.;

$K_j$  - капіталовкладення по  $i$ -му варіанту, грн.;

$Z_{\text{прив}}$  можуть визначатись і в розрахунку на одиницю продукції.

Той проект вважається найкращим з економічної точки зору, при якому сума приведених витрат є мінімальною.

Розрахунковий строк окупності додаткових капітальних затрат ( $T_{ок.p}$ ) по певному варіанту обчислюється:

$$T_{ок.p} = \frac{K_2 - K_1}{C_1 - C_2}, \text{ років,}$$

де  $K_1, K_2$  - капіталовкладень по першому і другому варіантах, грн.

$C_1, C_2$  - собівартість річного випуску продукції по першому і другому варіантах, грн.

$E_p$  відповідно є показником, оберненим до  $T_{ок.p}$ .

Якщо варіантів більше двох, то кращий з них вибирають шляхом попарного співставлення значених величин.

При  $T_{ок.p} < T_{ок.н}$  або  $E_p > E_n$  кращим вважається більш капіталомісткий варіант; якщо  $T_{ок.p} > T_{ок.н}$  або  $E_p < E_n$ , то кращим є менш капіталомісткий варіант.

Якщо перед підприємством стоїть проблема вибору між будівництвом нового об'єкту і реконструкцією діючого, то її можна вирішити також за допомогою розрахункового коефіцієнта економічної ефективності капіталовкладень:

$$E_p = \frac{C_p - (C_d + C_n)}{K_n - K_p}, \text{ 1/рік,}$$

де  $C_d, C_p, C_n$  - відповідно собівартість річного обсягу продукції до реконструкції, після реконструкції діючого підприємства і на новому підприємстві, грн.;

$K_n, K_p$  - інвестиції у нове будівництво і реконструкцію, грн.

Якщо  $E_p \leq E_n$ , то ефективна реконструкція, якщо ж  $E_p > E_n$ , то ефективним є нове будівництво.

**Найважливішими показниками оцінювання економічної ефективності інвестицій в умовах ринку з врахуванням зазначених принципів є:**

**1. Чиста дисконтована (теперішня) вартість (ЧДВ):**

$ЧДВ = -K + ГП1 / (1+R) + ГП2 / (1+R)^2 + ГП3 / (1+R)^3 + ..... + ГПТ / (1+R)^T$ , грн.,

де  $ГП1, ГП2, ..... ГПТ$  - очікувані грошові потоки у кожному із років загального терміну реалізації інвестиційного проекту, грн.

*Грошовий потік* - це сума чистого доходу підприємства та амортизаційних відрахувань.

*Ставка дисконту (R)* - це процентна ставка, яка характеризує норму прибутку, на який щорічно розраховує інвестор. Як ставка дисконтування може бути прийнята середня кредитна або депозитна ставка, індивідуальна норма доходності інвестицій із врахуванням ризику, рівня інфляції, інші альтернативні норми доходності інвестицій.

Рішення про прийнятність інвестиційного проекту може бути позитивним у тому випадку, **ЧДВ більше 0**. Цей показник може використовуватись як критерій доцільності інвестування взагалі і для визначення порівняльної ефективності інвестиційних проектів.

**2. Індекс доходності інвестицій (Ід):**



$$I_0 = GP / K.$$

За умови різночасності здійснення інвестицій їх треба також приводити до теперішньої вартості.

**3. Внутрішня норма рентабельності інвестицій (ВНР)** - це така дисконтна ставка, за якої суми початкових інвестицій і теперішньої вартості грошових потоків є однаковими, тобто ЧДВ = 0. Розрахунковий показник ВНР має бути не нижчим за граничну ставку, прийнятну для підприємства.

#### 4. Термін окупності інвестицій (Ток):

$$T_{ок} = K / GP_{сер.},$$

де  $GP_{сер}$  - середньорічна сума грошового потоку за певний період, грн.

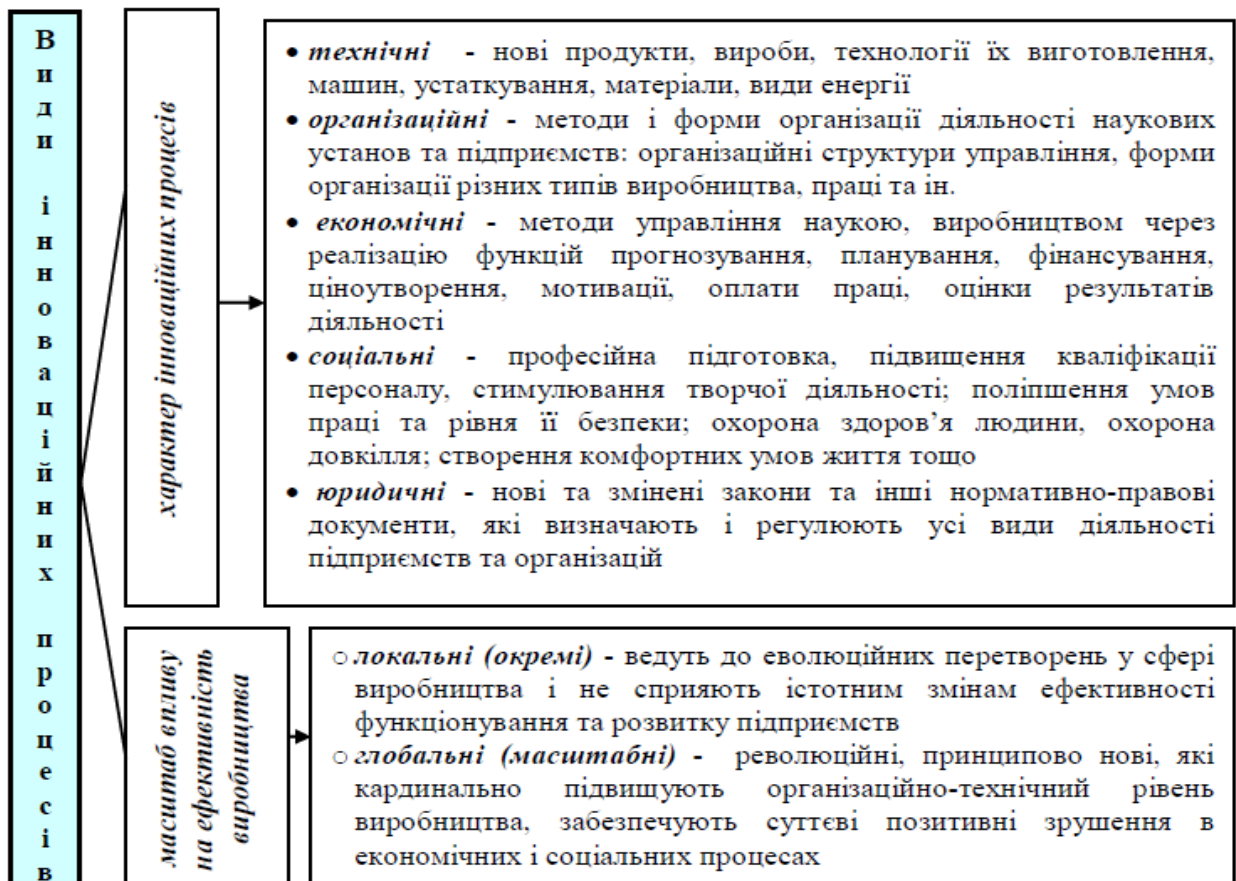
Для короткострокових інвестицій період вимірюється у місяцях, для довгострокових - у роках.

### 5. Поняття інноваційної діяльності. Класифікація інновацій.

**Інноваційна діяльність** - це діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок. Вона зумовлює виробництво і реалізацію на ринку нових конкурентоспроможних товарів і послуг

Інновації як основа інноваційних процесів мають такі властивості:

- ☐ науково-технічна новизна;
- ☐ можливість виробничого використання;
- ☐ комерційна реалізація



Інноваційний процес та впровадження інновацій на підприємствах потребують значних інвестицій. Гострота питань фінансово забезпечення інноваційного розвитку посилюється дефіцитом фінансових ресурсів самих підприємств та обмеженими можливостями такого фінансування з інших джерел.

***Основними джерелами фінансування інноваційної діяльності є:***

- ☐ грошові кошти у вигляді асигнувань з державного та регіонального бюджетів;
- ☐ кошти спеціальних фондів фінансування інноваційної діяльності, які утворюються на підприємствах або регіональними органами управління;
- ☐ власні кошти підприємств у вигляді частини прибутку, а також нагромаджені суми амортизаційних відрахувань;
- ☐ інвестиційні ресурси різних комерційних структур: комерційних банків, інвестиційних і страхових компаній тощо;
- ☐ кредитні ресурси спеціально уповноважених урядом інвестиційних банків;
- ☐ кошти вітчизняних та зарубіжних наукових фондів;
- ☐ іноземні інвестиції фірм і компаній;
- ☐ грошові кошти приватних осіб.

Важливим інструментом інноваційного розвитку підприємств є ***інноваційний лізинг*** як особливий вид оренди майна. Він відкриває підприємствам шлях до передових техніки і технологій, а інколи є єдиним способом покращити матеріально-технічну базу виробництва на основі інновацій.

## **6. Ефективність інноваційної діяльності.**

Ефективність технічних нововведень є відношенням ефекту від здійснення заходів до затрат на його забезпечення. Сам ефект від впровадження технічних новинок розраховується на всіх етапах реалізації в за весь період здійснення цих заходів.

***Ефект визначається як різниця між вартісною оцінкою результатів та вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за певний період.***

Залежно від вирішуваних завдань ***економічний ефект від технічних нововведень може бути двох видів:***

1) ***загальноекономічний ефект*** (з точки зору національної економіки) - загальний ефект за умовами використання нової техніки та інших нововведень, який обчислюється шляхом порівняння загальних результатів за місцем використання нової техніки та усіх витрат на її розробку, виробництво і споживання;

2) ***комерційний*** - це ефект, який одержується окремо розробником, виробником і споживачем нової техніки, і обчислюється на окремих стадіях її «життєвого циклу» - стадії розробки, виробництва та експлуатації; він дає можливість оцінити ефективність технічних нововведень з урахуванням

економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

*Загальноекономічний ефект* обчислюється на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанту проектного рішення.

Зрозуміло, що на цій стадії при формуванні планів наукових і проектно-конструкторських робіт повинен бути врахований *загальноекономічний підхід* до оцінки ефективності технічних нововведень. Він передбачає врахування при оцінці цієї ефективності усіх можливих наслідків від використання нової техніки - економічних, соціальних, екологічних та ін. Цей підхід зводиться до таких етапів:

- ☐ із потенційних варіантів вибираються ті, які задовольняють заданим обмеженням;
- ☐ по кожному із вибраних варіантів оцінюються результати, витрати та економічний ефект;
- ☐ вибирається кращий варіант за критерієм максимуму економічного ефекту, а за умови його рівності по кількох варіантах - за критерієм мінімуму затрат на досягнення цього ефекту.

Питання оцінки економічної ефективності заходів по впровадженню технічних новинок є важливими з огляду на те, що останні мають визначальний вплив на всі інші види інновацій. Крім того, такі заходи вимагають значних коштів, ефективність вкладення яких має бути оцінена з максимальною достовірністю.

*Сукупний економічний ефект ( $E_T$ )* від впровадження нової техніки за весь період її «життя»  $T$  (розрахунковий період) обчислюється за формулою:

$$E_T = P_T - B_T, \text{ грн.},$$

де  $P_T$  - вартісна оцінка результатів від впровадження нової техніки за розрахунковий період, грн.;

$B_T$  - вартісна оцінка витрат на впровадження нової техніки за цей же період, грн.

### **Рекомендована література**

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Ліра К, 2013. 664 с.
2. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2011. 390 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
4. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Видавництво А.С.К., 2011. 400 с.
5. Бондаренко О.О.? Нижник К.С. Залучення іноземних інвестицій як джерело економічного зростання. Вісник КНУТД. 2014. № 3. С.88-95.
6. Брояка А.А., Хасцька О.П. Сучасний стан та тенденції інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств харчової промисловості. Економіка. Фінанси. Менеджмент. 2018. №7. С. 53-64.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 - IV

8. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. (Ред. від 06.11.2014 р.) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>
9. Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21.10.2010 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2623-17>
10. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. (Ред. Від 11.08.2013 р.) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96>
11. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006 р. (ред. Від 06.06.2015 р.) [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
12. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. К.: ЦНЛ, 2019. 728 с.
13. Мазаракі А. А. Інновації – джерело конкурентних переваг. Вісник КНТЕУ. 2010. № 9. С.120-123.
14. Сімонова М.В. Оцінка інвестиційної привабливості України на основі аналізу методик, розроблених провідними міжнародними організаціями. Вісник Житомирського державного технологічного університету. 2012. № 1 (59). С.283 -287.
15. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р № 435 - IV
16. Чорна Л.О., Корж Н.В., Левицька І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Вінниця: ПП «Едельвейс і К», 2008. 369 с.
17. Феняк Л.А. Теоретичні підходи до визначення сутності інвестиційних ресурсів підприємств. Ефективна економіка. 2017. № 6. [www.economy.nayka.com.ua](http://www.economy.nayka.com.ua)



## **Тема 12. Організація виробництва і забезпечення якості продукції**

1. Сутність, структура і принципи організації виробничого процесу.
2. Типи, методи та форми організації виробництва.
3. Загальна характеристика якості, стандартизації та сертифікації продукції.

**Ключові терміни і поняття:** *тип виробництва, методи організації виробничого процесу, потокова лінія, параметри поточкових ліній, виробничий цикл, робочий час, час перерв, види руху предметів праці, якість продукції, технічний рівень продукції, показники якості продукції, методи оцінки якості продукції, стандартизація, сертифікація, стандарт, сертифікат, петля якості, технічні умови, кодекс ustalеної практики, національний знак відповідності, технічний регламент, конкурентоспроможність продукції, сукупний економічний ефект від поліпшення якості продукції*

### **1. Сутність, структура і принципи організації виробничого процесу.**

**Тип виробництва** - це категорія, яка комплексно характеризує організаційно-технічний рівень виробництва та широту номенклатури продукції, обсяг, регулярність і стабільність її випуску, а також форми руху виробів по робочих місцях.

За сукупністю усіх зазначених ознак розрізняють такі **типи виробництва**:

**1. Одичне виробництво.** Характеризується мінливістю технологічних процесів у зв'язку із частою зміною номенклатури продукції. *Наприклад*, виробництво нестандартного обладнання, пошиття індивідуальних моделей одягу та ін.

*Специфічними рисами одичного типу виробництва є:*

- широка номенклатура продукції;
- виробництво виробів в одичних екземплярах або дуже малими партіями (до кількох десятків на місяць);
- технологічна спеціалізація робочих місць, ділянок, цехів;
- використання універсального устаткування, оснащення;
- групування робочих місць за принципом однотипних операцій;
- відсутність закріплення за окремими працівниками певних технологічних операцій;
- наявність висококваліфікованих робітників-універсалів;
- відсутність детальної розробки технологічного процесу;
- великий обсяг ручних операцій;
- досить тривалий виробничий цикл;
- висока собівартість одиниці продукції та ін.

**2. Серійне виробництво.** Характеризується значно вужчою номенклатурою продукції, ніж при одичному типі виробництва. Робочий процес є сталим при виробництві однієї серії (партії) продукції. Структура цього процесу змінюється при переході до виробництва іншої партії

продукції. *Наприклад*, виробництво консервної продукції, трикотажних виробів, взуття, приладів тощо.

*Для серійного типу виробництва характерні:*

- о виготовлення продукції партіями, які періодично повторюються;
- о обмежена номенклатура продукції;
- о використання універсального та спеціального устаткування;
- о групування робочих місць за технологічним і предметним принципами;
- о спеціалізація робочих місць за виконанням декількох закріплених операцій;
- о середня кваліфікація робітників;
- о детальна розробка технологічних процесів;
- о досить великі затрати на технологічну підготовку виробництва;
- о незначний обсяг ручних операцій;
- о відносно нетривалий виробничий цикл і т.д.

Залежно від того, скільки часу випускається одна серія продукції та яким є її розмір, розрізняють *дрібносерійне, середньосерійне і крупносерійне* виробництва.

**3. Масове виробництво.** Характеризується сталістю виробничого процесу, повторенням одних і тих самих операцій на кожному робочому місці при виготовленні того самого виду виробу. *Наприклад*, виробництво хлібобулочної продукції, молочної продукції, автомобілів, телевізорів та ін.

*Специфічними рисами масового типу виробництва є:*

- ☐ обмежена номенклатура продукції;
- ☐ виготовлення продукції у великій кількості;
- ☐ використання спеціального устаткування;
- ☐ розміщення робочих місць за ходом технологічного процесу та їх спеціалізації на виконанні однієї операції;
- ☐ невисока кваліфікація робітників;
- ☐ детальна розробка технологічного процесу;
- ☐ можливість механізації і автоматизації виробничих процесів;
- ☐ мінімальна тривалість виробничого циклу;
- ☐ підготовка виробництва вимагає більших затрат, ніж у серійному чи одиничному виробництвах;
- ☐ нижча в порівнянні з іншими типами виробництва собівартість одиниці продукції.

## **2. Типи, методи та форми організації виробництва.**

**Метод організації виробничого процесу** - це спосіб його здійснення, сукупність прийомів і засобів його реалізації, які ґрунтуються на певних принципах

Методи організації виробничого процесу поділяються на **непотоківі** і **потоківі**. Крім цих двох методів, інколи окремо виділяють *автоматичне* виробництво, хоча його можна розглядати як різновид потокового.

Непотоковий метод застосовується переважно в одиничному і серійному виробництвах, поточковий - у крупносерійному і масовому.

*Усі згадані методи можна класифікувати:*

**Індивідуальний метод** організації виробничого процесу передбачає виготовлення продукції одиничними або дрібними неповторюваними партіями.

**Партійний метод** організації виробничого процесу передбачає виготовлення продукції партіями (серіями).

**Парією** вважається певна кількість однакових виробів, які запускаються у виробництво і обробляються безперервно в одночасному або послідовному режимі.

**Потоковий метод** організації виробничого процесу передбачає передачу продукції, яка знаходиться в обробці, з виконаної операції на наступну одразу або з деяким «запізненням» згідно вимог технологічного процесу.



**Виробничий цикл** - це проходження протягом певного часу виробом або партією виробів усіх стадій виробничого процесу і перетворення їх на готовий продукт

Тривалість виробничого циклу ( $T_{ц}$ ) визначається в одиницях календарного часу (години, дні, місяці).

Виробничий цикл складається із **часу обробки** ( $T_{об}$ ) як сукупності часу виконання *виробничих операцій* (технологічних, контрольних, транспортних, вантажно-розвантажувальних, складських, природних тощо) та **часу пролежування** ( $T_{пр}$ ) як сукупності часу на перерви для створення

запасів, на перерви, обумовлені нерівномірністю виробництва, а також міжзмінних та інших перерв.

Кожен виріб у виробничому процесі може перебувати лише у двох станах - обробки або пролежування, а тривалість виробничого циклу можна знайти:

$$T_{\text{ц}} = T_{\text{об}} + T_{\text{пр.}}$$

### 3. Загальна характеристика якості, стандартизації та сертифікації продукції.

**Якість продукції** - це сукупність властивостей, які зумовлюють її придатність задовольняти певні потреби споживачів відповідно до призначення.

Слід розрізняти поняття якості продукції та поняття її технічного рівня.

Поняття *технічного рівня* за змістом вужче від поняття якості, оскільки охоплює сукупність лише техніко-експлуатаційних характеристик продукції. Показники технічного рівня є важливими та оцінюються при проектуванні нових засобів праці (машин, приладів, транспортних засобів та ін.).

*Значення підвищення якості продукції* полягає в тому, що недостатній рівень якості має негативні економічні, соціальні та екологічні наслідки.

*Економічні наслідки* обумовлені втратами матеріальних, трудових ресурсів, затрачених на виготовлення, транспортування і зберігання неякісної продукції. Продукція низької якості, *наприклад*, побутова техніка, вимагає додаткових витрат на ремонт. «Страждає» від виробництва низькоякісної продукції й виробнича інфраструктура, оскільки даремно витрачаються значні кошти на утримання складських приміщень, знищуються дороги при перевезеннях, залучаються значні ресурси на просування такої продукції на ринок тощо.

*Соціальні наслідки* пов'язані із падінням престижу вітчизняних товарів, зменшенням прибутковості підприємств і, як наслідок, неможливістю вирішення ряду соціальних питань своїх працівників, зниження темпів зростання добробуту населення та ін.

*Екологічні наслідки* полягають у виникненні додаткових витрат на очищення водойм і повітряного басейну, земельних ресурсів, на оздоровлення населення через складну екологічну ситуацію; втраті продуктивності сільськогосподарського виробництва і т.д.

Залежно від кількості властивостей, які характеризуються, **показники якості** поділяються на:

- *одиничні*, які характеризують окремі властивості продукції;
- *комплексні* - характеризують групу властивостей продукції; за ними продукція поділяється на сорти, марки, класи;
- *узагальнюючі*, які характеризують якість усієї продукції підприємства

(наприклад, коефіцієнт сортності, коефіцієнт оновлення асортименту, частка сертифікованої продукції, частка продукції, призначеної для експорту, питома вага браку та ін.).

Найбільш різноманітною є група **одиничних показників**.

*Показники призначення* характеризують пристосованість виробів до використання, сферу їх використання та корисний ефект. Для продукції виробничо-технічного призначення такими показниками можуть бути продуктивність, вантажопідйомність, місткість та ін.

*Показники надійності та довговічності*. Надійність - властивість виробу виконувати свої функції протягом певного часу із збереженням технічних параметрів та експлуатаційних характеристик (наприклад, частота відмов, ймовірність відмови, безвідмовність та ін.); довговічність - властивість виробу тривалий час в певних умовах і режимах експлуатації зберігати свою роботоздатність (наприклад, ресурс роботи, строк служби тощо).

*Показники технологічності* характеризують ефективність конструкції машин, технології їх виготовлення; їх дотримання забезпечує високу продуктивність праці при виробництві продукції та її ремонті, раціональний розподіл матеріалів, праці, часу при підготовці виробництва, виготовленні та експлуатації продукції.

*Показники стандартизації та уніфікації* характеризують ступінь використання при виготовленні продукції стандартних, уніфікованих та оригінальних деталей, блоків, вузлів. Чим менша кількість оригінальних елементів у виробі, тим краще для виробника і споживача продукції.

*Ергономічні показники* відображають взаємодію людини з виробом і враховують комплекс гігієнічних, антропометричних, фізіологічних та психологічних властивостей людини, які проявляються у виробничих та побутових умовах. До таких показників відносяться вібрація, освітлення, шум, вологість, температура, розташування пульта управління, викиди шкідливих речовин та ін.

*Естетичні показники* характеризують раціональність і красу форми виробу, цілісність його сприйняття, досконалість виконання, виразність, оригінальність, відповідність стилю та моді, гармонійність.

*Економічні показники* відображають витрати на розробку, виготовлення, експлуатацію та споживання продукції, економічну ефективність її використання; ілюструють співвідношення між ціною товару та сукупністю його експлуатаційних характеристик.

*Патентно - правові показники* характеризують патентну захищеність і патентну чистоту продукції.

**Управління якістю** - це дії, спрямовані на встановлення, забезпечення та підтримку необхідного рівня якості продукції в процесі її проектування, виробництва і експлуатації.

**Складовими елементами механізму управління якістю на підприємстві є:**

1. *Прогнозування виробництва високоякісної продукції.* Ґрунтується на передбаченні досягнень науково-технічного прогресу, структурних зрушень у виробництві і споживанні товарів, змін у купівельній спроможності населення, співвідношення попиту і пропозиції.

2. *Планування якості продукції* - процес розробки і встановлення завдань щодо поліпшення споживчих властивостей продукції, а також заходів, які забезпечують можливість досягнення визначеного рівня якості продукції.

Цей процес тісно пов'язаний з роботою науково-дослідних, проектно-конструкторських підрозділів, впровадженням новітніх технологій, нових стандартів продукції тощо.

3. *Стимулювання виробництва високоякісної продукції* – здійснюється встановленням певних надбавок до цін на продукцію високої якості, матеріального стимулювання працівників за досягнення високих показників в забезпеченні якості продукції (*наприклад*, виплата відсотків за кожен відсоток зменшення втрат від браку та ін.).

4. *Контроль за виробництвом продукції* включає систему заходів, які забезпечують дотримання вимог до виробництва на всіх без винятку стадіях створення продукції - від проектування до реалізації конкретним споживачам і тим самим гарантують випуск високоякісної продукції.

5. *Стандартизація і сертифікація продукції.*

**Стандарти ISO серії 9000** містять опис елементів, які мають включатися до системи якості, але не порядок запровадження цих елементів конкретним підприємством чи організацією.

**Стандартизація** - це діяльність щодо встановлення положень, спрямованих на досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній сфері та призначених для загального і неодноразового використання.

Правові та організаційні засади стандартизації в Україні визначає *Закон України «Про стандартизацію» (2014 р.), Декрет Кабінету Міністрів України*

*«Про стандартизацію і сертифікацію» (редакція від 2011 р.).*

**Метою стандартизації в Україні є:**

- 1) забезпечення відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню;
- 2) застосовність, сумісність, взаємозамінність об'єктів стандартизації;
- 3) забезпечення раціонального виробництва шляхом застосування визнаних правил, настанов і процедур;
- 4) забезпечення охорони життя та здоров'я;
- 5) забезпечення прав та інтересів споживачів;
- 6) забезпечення безпечності праці;
- 7) збереження навколишнього природного середовища та економія усіх видів ресурсів;
- 8) усунення технічних бар'єрів у торгівлі та запобігання їх виникненню, підтримка розвитку і міжнародної конкурентоспроможності продукції.

**Об'єктами стандартизації** є продукція, процеси, послуги, зокрема, матеріали, складники, обладнання, системи, їх сумісність, правила, процедури, функції, методи чи діяльність, персонал і органи, а також вимоги до термінології, позначення, фасування, пакування, маркування, етикетування.

**Суб'єктами стандартизації** є:

- ☐ центральний орган виконавчої влади, який забезпечує формування державної політики у сфері стандартизації;
- ☐ центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері стандартизації;
- ☐ національний орган стандартизації;
- ☐ технічні комітети стандартизації;
- ☐ підприємства, установи та організації, що здійснюють стандартизацію.

Згідно згаданого закону основними нормативними документами є *стандарт, кодекс ustalеної практики і технічні умови*.

**Стандарт** - нормативний документ, прийнятий відповідним органом, який встановлює правила, настанови та характеристики щодо діяльності або її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості у певній сфері.

**Вітчизняні стандарти поділяються на:**

1. *Державні стандарти України (ДСТУ)* - містять обов'язкові та рекомендовані вимоги до продукції, процесів, способів вимірювань, метрологічних норм, термінів тощо. *Наприклад*, натуральність і безпечність морозива підтверджує ДСТУ - 4733.

2. *Галузеві стандарти (ГСТУ)* - розробляються на продукцію за відсутності державних стандартів України або у випадку необхідності встановлення вимог, які перевищують або доповнюють вимоги державних стандартів.

3. *Стандарти науково-технічних та інженерних товариств і спілок* - розробляються у разі необхідності поширення результатів фундаментальних і прикладних досліджень, одержаних в окремих галузях знань чи сферах професійних інтересів.

4. *Технічні умови (ТУ)* - містять вимоги, які регулюють відносини між постачальником (розробником, виробником) і споживачем (замовником) продукції.

5. *Стандарти підприємств* - розробляються на продукцію, яка використовується лише на конкретному підприємстві. Іншою стороною процесу встановлення норм і вимог до продукції, процесів, процедур і т.д. та виявлення відповідності цим вимогам є **сертифікація**.

**Сертифікація** - це процедура, за допомогою якої уповноважений орган документально засвідчує відповідність продукції, системи якості системи управління довіллям, персоналу, встановленим законодавством вимогам

*Сертифікація продукції здійснюється з метою:*

- запобігання реалізації продукції, небезпечної для життя, здоров'я і майна громадян і навколишнього природного середовища;
- сприяння споживачеві в компетентному виборі продукції;
- створення умов для участі суб'єктів підприємницької діяльності в міжнародному економічному, науково-технічному співробітництві та міжнародній торгівлі.

**Сертифікат** - це документ, який підтверджує відповідність вимогам конкретного стандарту або іншого нормативного документа якості продукції, системи якості, системи управління якістю тощо.

### **Рекомендована література:**

- Афанасьєв М.В. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Ліра К, 2013. 664 с.
- Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2011. 390 с.
- Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
- Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 - IV
- Економіка підприємства : підручник за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 3-є вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2002. 528 с.
- Закон України «Про стандартизацію» (Редакція від 11.02.2015р.). - [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>
- Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/124-19>
- Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. К.: ЦНЛ, 2019. 728 с.
- Салухіна Н.Г. Стандартизація та сертифікація товарів і послуг: підруч. К.: ЦУЛ, 2010. 336 с.
- Тельнов А.С. Організація виробництва. Конспект лекцій для студентів економічних спеціальностей. 2-е вид., доп. .Хмельницький , 2002. 141с.
- Телятник С. В. Економіка та організація виробництва: навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2011. 205 с.
- Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р № 435 - IV
- Чорна Л.О., Корж Н.В., Левицька І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Вінниця: ПП «Едельвейс і К», 2008. 369 с.



## ТЕМА 14. ЕФЕКТИВНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

### План

1. Сутнісна характеристика і вимірювання ефективності виробництва.
2. Оцінка ефективності діяльності підприємств.
3. Чинники підвищення ефективності виробництва.
4. Конкурентоспроможність, чинники її забезпечення і методика оцінки.
5. Реінжиніринг та бенчмаркінг в системі підвищення конкурентоспроможності підприємства.

*Ключові терміни та поняття: ефект, ефективність діяльності, види ефективності, критерії ефективності, показники ефективності, напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.*

### 1. Сутнісна характеристика і вимірювання ефективності виробництва

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 створює суспільно корисну продукцію, товари або надає різні види послуг. Отримані в наслідок витрачання ресурсів результати називають **ефектом діяльності**. Проте наявність результату не означає ефективність витрачання ресурсів. Остання визначається присутністю позитивного значення при співставленні результату функціонування підприємства з витраченими для цього ресурсами.

**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.

Сутнісна характеристика ефективності виробництва знаходить відображення в загальній методології її визначення, форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}$$

Оскільки, результативність виробництва є найважливішим компонентом визначення ефективності та має декілька інтерпретацій. Розрізняють: 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 господарської діяльності підприємства за певний період часу є чиста продукція, тобто новостворена вартість, а фінансовим результатом комерційної діяльності є прибуток.

Ефективність виробництва визначають та застосовують для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є відокремлювання за окремими ознаками відповідних видів ефективності, кожний з яких має певне практичне значення для системи господарювання. Відповідні види ефективності виробництва поділяються переважно за різноманітністю одержуваних ефектів (результатів) господарської діяльності підприємства.

У зв'язку з цим **класифікація видів ефективності** наступна:

1. Відповідно до одержаного результату:

– **економічна ефективність** відображається через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві або в іншій виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи інших видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна економія 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. Результати соціальної політики виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення економічних показників);

– **екологічна ефективність** характеризує гармонізацію відносин людини з навколишнім середовищем, зменшення шкідливих викидів і т.п.;

– **науково-технічна ефективність** з'являється при підсиленні потенційних можливостей, виробничих систем, наукових організацій, споживачів продуктивніше вирішувати ті чи інші завдання за допомогою продукції, виробленої даним підприємством.

2. В залежності від місця одержання ефекту:

– **комерційна (локальна) ефективність** означає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний дохід (прибуток);

– **народногосподарська ефективність**, тобто сукупний ефект у сферах виробництва і споживання відповідних виробів (послуг). Цей вид має місце коїш виробництво продукції на даному підприємстві потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві пов'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності.

3. За методом розрахунку розрізняю наступні види ефективності:

– **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 найкращого з них; рівень ефективності відбиває економічні та соціальні переваги обраного варіанта здійснення господарських рішень (напрямку діяльності) порівняно з іншими можливими варіантами.

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.

4. Відповідно до ступеня збільшення ефекту:

– **первинна ефективність** – це початковий одноразовий ефект, який одержано внаслідок здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства, впровадження інноваційних технічних, організаційних або економічних заходів;

– **мультиплікаційна ефективність** проявляється 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.

Резонансний ефект має місце тоді, коли якесь нововведення в певній галузі активізує і стимулює розвиток інших явищ у виробничій сфері.

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.

– **синергічна ефективність** виражає такий комбінований вплив сукупності тих чи інших 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 в усіх інших.

Також можуть розглядатися інші **види ефективності діяльності підприємства**, а саме:

– внутрішня ефективність – це ефективність використання внутрішніх можливостей підприємства, його внутрішніх ресурсів;

– зовнішня ефективність – це ефективність використання зовнішніх можливостей підприємства, що забезпечуються факторами зовнішнього середовища;

– загальна ефективність як інтеграція зовнішньої і внутрішньої ефективності;

- ринкова ефективність – повнота задоволення потреб споживачів порівняно з альтернативними способами їх задоволення;
- цільова або стратегічна ефективність, яка відбиває міру досягнення цілей підприємства.

## 2. Оцінка ефективності діяльності підприємств

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 провідна міра визначення ефективності виробництва (діяльності) за якими здійснюється кількісна оцінка рівня цієї ефективності. Правильно сформульований критерій має найповніше характеризувати суть ефективності як економічної категорії і бути єдиним для всіх ланок суспільного виробництва чи господарської діяльності.

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва полягає в тім, щоб на кожну одиницю ресурсів (трудових, матеріальних і фінансових витрат) – досягати максимально можливого збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку). Виходячи з цього, єдиним макроекономічним критерієм ефективності виробництва стає зростання продуктивності праці (живої та уречевленої). 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 у діяльності ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві (діяльності в організації);
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

**Система показників ефективності виробництва, що побудовано на підставі зазначених принципів включає 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. ).

**Система показників ефективності виробництва суб'єктів господарювання**

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використаний		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
Рівень задоволення потреб ринку	Темпи зростання продуктивності праці	Загальна фондівдача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	Фондовіддача активної частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	Відносне вивільнення працівників	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу	Фондомісткість одиниці продукції	Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції)
Витрати на одиницю товарної продукції		Матеріаломісткість одиниці продукції	
Частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	Трудомісткість одиниці продукції	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів	Рентабельність інвестицій
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції	Зарплатомісткість одиниці продукції		Строк окупності вкладених інвестицій

Для всебічної оцінки рівня й динаміки абсолютної економічної ефективності виробництва, результатів виробничо- господарської та комерційної діяльності підприємства поряд із наведеними основними показниками варто використовувати також і специфічні показники, що відображають 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, 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. У даному разі мова йде 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:

$$E_{вр} = \frac{O_{чп}}{Чп + (\Phi_o + \Phi_{об}) \cdot K_{пв}};$$

де ***O<sub>чп</sub>*** – річний обсяг чистої продукції підприємства, грн.;

***Чп*** – річна середньооблікова чисельність персоналу, чол.;

***Φ<sub>о</sub>*** – середньорічний обсяг основних фондів за відновною вартістю, грн.;

***Φ<sub>об</sub>*** – середньорічна вартість оборотних фондів підприємства, грн.;

***K<sub>пв</sub>*** – коефіцієнт повних витрат праці, що визначається на макрорівні як відношення середньооблікової чисельності

працівників до обсягу національного доходу за розрахунковий рік у сфері матеріального виробництва.

**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). При цьому використовують формулу:

$$E_{вр} = \frac{\sum O_{тп}}{\sum B_{вр}} = \frac{O_{зтп} + O_{рп}}{B_{оп} + B_{мр} + B_{зв} + B_{і}};$$

де ***E<sub>вр</sub>*** – ефективність використання ресурсів підприємством за даний період, грн.;

***O<sub>тп</sub>*** – обсяг виробленої товарної продукції за даний період, грн.;

***B<sub>вр</sub>*** – загальна сума використаних на виготовлення продукції ресурсів, грн.;

***O<sub>зтп</sub>*** – залишки товарної продукції, виготовленої в даному періоді на складах, грн.;

***O<sub>рп</sub>*** – обсяг реалізованої продукції за даний період, грн.;

***B<sub>оп</sub>*** – прямі витрати, на оплату праці персоналу за даний період, грн.;

***B<sub>мр</sub>*** – прямі витрати на використані матеріальні ресурси за даний період, грн.;

***B<sub>зв</sub>*** – Загальновиробничі витрати за даний період, грн.,

***B<sub>і</sub>*** – інші прямі витрати, віднесені на собівартість виготовленої продукції за даний період, грн.

Серед узагальнюючих показників ефективності виробництва виокремлюють також **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 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 кращого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва здійснюється за формулою:

$$Ч_{int} = 100 * \left( 1 - \frac{\Delta P}{\Delta O} \right);$$

де **Ч<sub>int</sub>** – частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва;

**ΔP** – приріст застосовуваних ресурсів за певний період (розрахунковий рік), %;

**ΔO** – приріст обсягу виробництва продукції за той же період (ріс), %.

### **3. Чинники підвищення ефективності виробництва**

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 виробничо-економічних та інших систем діяльності доцільно здійснювати за трьома ознаками:

1) **За видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення).** Групування чинників за цією ознакою достатньо чітко визначає джерела 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).

2) **За напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності).** Визначальними напрямками є:

- 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);

- підвищення якості й конкурентоспроможності продукції (послуг);

- усебічний розвиток та вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання.

3) **За місцем реалізації в системі управління виробництвом.** При цьому особливо важливим є відокремлювання 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 використовується в зарубіжній практиці господарювання. Специфічну назву цих груп чинників запозичено з комп'ютерної термінології, відповідно до якої сам комп'ютер називається

"твердим товаром", а програмне забезпечення – "м'яким товаром". За аналогією "твердими" чинниками називають ті, які мають фізичні параметри і піддаються вимірюванню, а "м'якими" – ті, що їх не можна фізично відчутти, але вони мають істотне значення для економічного управління діяльністю трудових колективів.

Можливі *напрямки* реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників *підвищення ефективності діяльності підприємств* та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *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. *Самі продукти праці (вироби)*, 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. Запропоновані 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.** 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 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.** При наявності 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 і 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.

11. **Інфраструктура.** Важливою передумовою зростання ефективності діяльності підприємств (організацій) є достатній рівень розвитку мережі різноманітних інституцій ринкової та виробничо-господарської

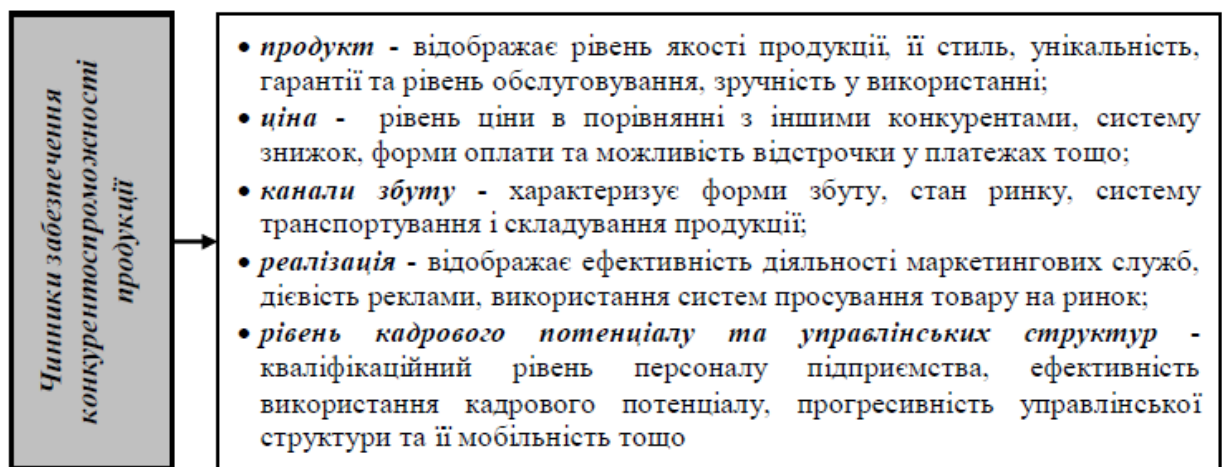
інфраструктури. Нині всі підприємницькі структури користуються послугами інноваційних фондів і комерційних банків, бірж (товарно-сировинних, фондових, праці) та інших інститутів ринкової інфраструктури. Безпосередній вплив на результативність діяльності підприємств (організацій) справляє належний розвиток 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.

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 імпортованих та вітчизняних технологій); б) склад та технічний рівень основних фондів (основного капіталу); в) масштаби виробництва та діяльності (переважно за деконцентрації з допомогою створення малих і середніх підприємств та 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.

#### 4. Конкурентоспроможність, чинники її забезпечення і методика оцінки.

**Конкурентоспроможність** - це характеристика продукції, яка відображає її відмінність від продукції-конкурента за ступенем задоволення конкретної потреби та витратами на його забезпечення



**Методика оцінки рівня конкурентоспроможності продукції (товару)** як інтегрального результату дії широкого спектру чинників передбачає проведення розрахунків у кілька *етапів*:

1. Аналіз ринку і вимог споживачів з метою визначення номенклатури параметрів (нормативних, технічних, економічних), вибір найбільш конкурентоспроможного товару - зразка для порівняння.

2. Обчислення одиничних показників за окремими параметрами та визначення сукупності параметрів двох товарів для порівняння.

3. Розрахунок групових показників на основі одиничних, які у кількісному виразі відображають відмінність між характеристиками аналізованої продукції та потребами споживачів по окремій групі параметрів.

4. Визначення інтегрального показника по усіх групах параметрів в цілому, який вказує на рівень конкурентоспроможності аналізованого виробу.

Визначення групового показника, що характеризує відповідність ринковим потребам *технічних параметрів* ( $I_{tn}$ ) здійснюється за формулою:

$$I_{tn} = \sum_{i=1}^n P_i Q_i,$$

де  $P_i$  - одиничний показник  $i$ -го технічного параметра;

$Q_i$  - вага  $i$ -го параметра в загальній їх сукупності;

$n$  - кількість параметрів, які підлягають оцінюванню.

Аналогічні розрахунки здійснюються щодо товару-конкурента (товару-еталону) і порівняння двох групових показників дозволяє визначити рівень конкурентоспроможності аналізованого товару за технічними параметрами. Такі розрахунки здійснюються за формулою:

$$K_{tn} = \frac{I_{tn1}}{I_{tn2}},$$

де  $K_{tn}$  - показник конкурентоспроможності товару за технічними параметрами;

$I_{tn1}, I_{tn2}$  - відповідні групові показники технічних параметрів порівнюваних товарів.

Груповий показник конкурентоспроможності за *економічними параметрами* ( $I_{en}$ ) обчислюється за формулою:

$$I_{en} = \sum_{i=1}^n Z_i Q_i,$$

де  $Z_i$  - одиничний показник  $i$ -го економічного параметра.

Співвідношення групових економічних показників аналізованого товару і товару-еталона визначається за формулою:

$$K = \frac{I_{en1}}{I_{en2}},$$

де  $K_{en}$  - показник конкурентоспроможності товару за економічними параметрами;

$I_{en1}, I_{en2}$  - відповідні групові показники економічних параметрів порівнюваних товарів.

**Інтегральний показник конкурентоспроможності товару ( $I_{kc}$ )** обчислюється:

$$I_{kc} = \frac{K_{tn}}{K_{en}}.$$

**Якщо  $I_{kc} > 1$** , то виріб, який аналізується, має конкурентні переваги щодо товару-еталона; **якщо  $I_{kc} < 1$** , то він поступається йому.

## **6. Реінжиніринг та бенчмаркінг в системі підвищення конкурентоспроможності підприємства.**

**Реінжиніринг бізнесу** - це масштабний проект, який реалізується згори донизу по організаційній структурі. Він дає можливість радикально оновити технологію бізнес-процесів та отримати цілком нові результати бізнесової діяльності.

**Мета реінжинірингу** забезпечення виживання підприємства в екстремальній ситуації, суттєве прискорення його реакцій на зміни у ринковому середовищі, насамперед, у вимогах споживачів, підвищення конкурентоспроможності підприємства

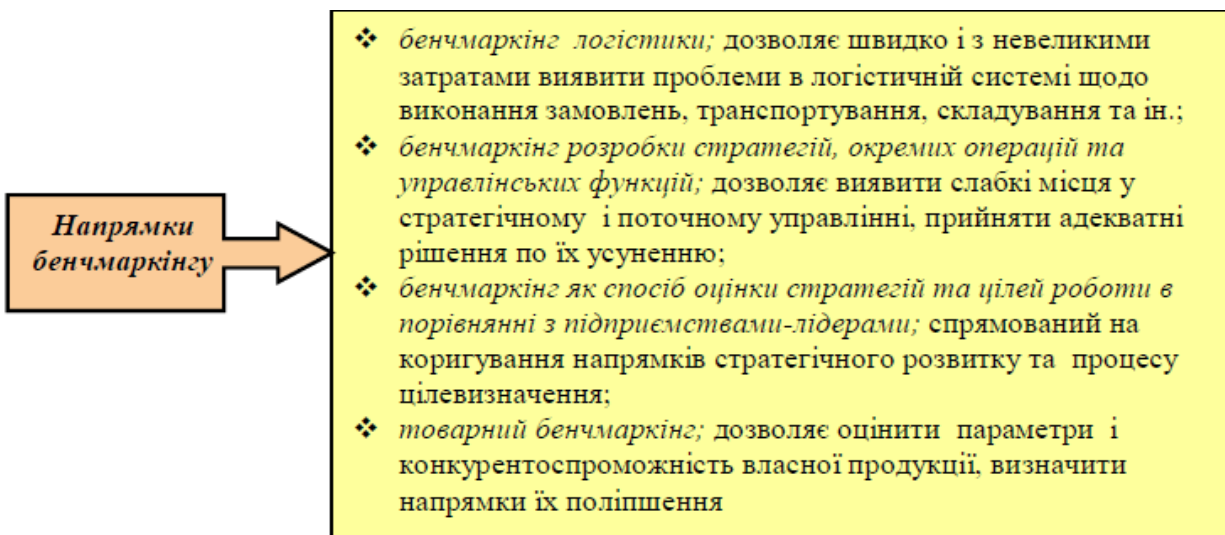
### **Цілі реінжинірингу**

- ☐ суттєве підвищення ступеня задоволення споживачів, орієнтація на їх поточні й майбутні потреби;
- ☐ радикальне скорочення тривалості виробничого циклу, докорінне зменшення кількості процесів, зниження витрат часу на виконання функцій, а також їх вартості,
- ☐ значне поліпшення управління якістю;
- ☐ організація праці у групах, підвищення ролі ініціативи та рішень кожного окремого працівника;
- ☐ суттєве зниження чисельності працівників;
- ☐ створення умов для прискореного впровадження нових технологій у виробництво;
- ☐ забезпечення адаптації підприємства до функціонування в умовах інформаційного суспільства і «суспільства знань»

### **Властивості реінжинірингу**

- ☐ відмова від старих правил і догм у веденні бізнесу, створення бізнес-процесів з «чистого листка»;
- ☐ нехтування діючими застарілими системами, структурами і процедурами на підприємстві, радикальна зміна і пошук нових способів ведення бізнесу; слушним є правило: якщо неможливо змінити своє середовище, то можливо змінити свій бізнес;
- ☐ наявність суттєвих змін показників діяльності, які на порядок відрізняються від попередніх; *наприклад*, ріст витрати підприємства на 5-10% не є причиною реінжинірингу, він доцільний у випадках дуже різких змін/

**Бенчмаркінг** - це процес порівняння своїх показників з показниками інших підприємств (конкурентів, лідерів), вивчення і застосування їх успішного досвіду у себе на підприємстві чи в організації



*Внутрішній бенчмаркінг* - це порівнянням продукції, послуг, процесів з близькими або схожими аналогами середині підприємства. При такому виді бенчмаркінгу досить легко зібрати дані, але є обмеженими можливості для порівняння, а результати часто бувають упередженими.

*Зовнішній бенчмаркінг* ще називається *партнерським*, оскільки він проводиться кількома однопрофільними або різнопрофільними підприємствами на основі укладеного договору про проведення спільних порівняльних досліджень діяльності кожного з них. Метою такого виду бенчмаркінгу є надання допомоги один одному у забезпеченні подальшого успішного розвитку. Зовнішній бенчмаркінг однопрофільних підприємств (конкурентів) є своєрідним способом пом'якшення конкурентної боротьби.

*Функціональний бенчмаркінгом* є такий, при якому порівнюються процеси, функції, технології, методи власного підприємства зі схожими процесами, функціями тощо іншого підприємства, яке працює в іншій сфері діяльності. При такому виді бенчмаркінгу, застосовуючи легальні методи отримання інформації, можна одержати об'єктивні та важливі дані з меншими зусиллями і затратами.

*Загальний бенчмаркінг* є міжгалузевим, оскільки порівнюються підприємства незалежно від сфери економіки, які володіють кращими у своєму сегменті процесами і підходами. Такі підприємства відкрито публікують інформацію про свою діяльність. З неї вибираються для аналізу та порівняння ті процеси і підходи, які найбільш важливі для підприємства і які можливо адаптувати до умов власного виробництва.

*Асоціативний бенчмаркінг* проводиться підприємствами, які об'єднані у вузькому бенчмаркінговому альянсі.

*Конкурентний бенчмаркінг* передбачає порівняння власних продукції, процесів, показників з продукцією, процесами і показниками безпосередніх конкурентів, які працюють на місцевому, регіональному або зовнішньому ринках. Доцільно вибирати конкурентів, які знаходяться на «вищому рівні» ринку. *Наприклад*, підприємству, яке працює на регіональному ринку, варто вибрати для порівняння підприємство, яке вже вийшло на зовнішній ринок.



Джерелом інформації про такі підприємства є вони самі, а також постачальники, споживачі та ін.

*Бенчмаркінг продукції (послуг)* є одним із найпоширеніших. Він передбачає орієнтацію на випущені конкурентами окремі види продукції або навіть на усю їх пропозицію (асортимент). Це значно полегшує оцінку власних конкурентних позицій на ринку.

*Бенчмаркінг показників* допомагає представити і порівняти у кількісному виразі власні досягнення підприємства і поставити завдання. Однак, не завжди дозволяє дати оцінку конкурентоспроможності підприємства. Такий бенчмаркінг ґрунтується на загальнодоступній інформації, яку оприлюднюють підприємства, тому є менш витратним.

*Бенчмаркінг бізнес-процесів* сконцентрований саме на бізнес-процесах підприємств; вони відображають їх можливості та забезпечують конкурентоспроможність. *Наприклад*, два підприємства використовували однакові ресурси, мали доступ до споживачів, однак одне з них більш ефективно організувало свої бізнес-процеси і забезпечило кращу результативність виробництва.

*Бенчмаркінг стратегій* необхідний для прийняття ефективних стратегічних рішень. Аналогічно, як при бенчмаркінгу бізнес-процесів, досить складно провести аналіз стратегій. Це пояснюється обмеженістю публічної інформації про стратегічні аспекти діяльності підприємств. Однак, існують можливості проведення успішного бенчмаркінгу стратегій на основі результатів первинних досліджень та використання різних методів стратегічного аналізу.

#### **Рекомендована література:**

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Ліра К, 2013. 664 с.
2. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2011. 390 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
4. Бондар Н.М. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Видавництво А.С.К., 2011. 400 с.
5. Буряк П.Ю. Фінансово-економічний аналіз: підруч. К.: ВД «Професіонал», 2007. 520 с.
6. Гетьман О. О., Шаповал В. М. Економіка підприємства : Навч. посібник 2-ге вид. К. : Центр учбової літератури, 2010. 488 с.
7. Гринчуцький В.І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Центр учбової літератури, 2010. 304 с.
8. Гуцаленко О. О., Павлюк М. М. Євроінтеграційні процеси та їх вплив на конкурентоспроможність продукції тваринництва. Економіка. Фінанси. Право. 2019. № 5. С. 9-13.
9. Економіка підприємства : підручник за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 3-є вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2002. 528 с.

- 10.Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. К.: ЦНЛ, 2019. 728 с.
- 11.Красняк О. П., Мицик В. О. Конкурентоспроможність і конкурентні переваги підприємства в сучасних ринкових умовах. Ефективна економіка. 2019. № 11. 9 с.
- 12.Сахно А.А., Салькова І.Ю., Коваль О.І. Значення категорії конкурентоспроможності як об'єкту управління. Регіональна бізнес-економіка та управління. 2017. № 4(56). С. 136-147.
- 13.Сахно А.А., Салькова І.Ю., Слободянюк А.О. Особливості оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств Регіональна бізнес-економіка та управління. 2018. № 1(57). С. 77-87.
- 14.Чорна Л.О., Корж Н.В., Левицька І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Вінниця: ПП «Едельвейс і К», 2008. 369 с.
- Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібн. К. : Каравела, 2005. 568 с.

## Тема 15. Економічна безпека та антикризова діяльність

1. Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування.
2. Напрями організації економічної безпеки на підприємстві
3. Банкрутство підприємства як економічне явище. Організація і наслідки ліквідації збанкрутілих підприємств.

### 1. Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування.

**Економічна безпека** підприємства характеризує його захищеність від негативного впливу зовнішнього середовища та здатність швидко усунути можливі загрози або пристосуватися до наявних умов діяльності

*Джерелами* негативного впливу на економічну безпеку підприємства можуть бути об'єктивні та суб'єктивні чинники.

*Об'єктивними* є такі негативні впливи, які виникають незалежно від конкретного підприємства або його окремих працівників, *наприклад*, зміна кон'юнктури ринку, на якому функціонує підприємство, нові технологічні «прориви» і відкриття, форс-мажорні обставини тощо.

*Суб'єктивними* вважаються чинники, які мають місце через неефективну роботу підприємства в цілому або його окремих працівників, свідомі або несвідомі дії окремих посадових осіб, підприємств-конкурентів, органів державної влади, міжнародних інституцій та ін.

*Функціональні цілі економічної безпеки підприємства полягають у забезпеченні:*

- високого рівня фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- технологічної незалежності та високої конкурентоспроможності технічного потенціалу;
- високої ефективності менеджменту, оптимальності та ефективності організаційної структури управління;
- високого рівня інтелектуального потенціалу та кваліфікації персоналу;
- максимальної правової захищеності діяльності підприємства;
- необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи усіх підрозділів підприємства та захисту комерційної таємниці;
- безпеки персоналу підприємства, його майна і комерційних інтересів;
- мінімізації шкідливого впливу результатів виробничої діяльності на довкілля

*Відповідно до функціональних цілей економічної безпеки підприємства можна виділити її основні функціональні **структурні елементи (складові):***

- фінансова складова;
- техніко-технологічна;
- кадрова та інтелектуальна;
- правова;
- інформаційна;
- силова;



- екологічна.

Кожна із цих складових покликана забезпечити найефективніше використання усіх видів ресурсів підприємства (капіталу, техніки і технологій, трудових, інформаційних ресурсів, прав, підприємницьких здібностей та ін.) з метою забезпечення його подальшого стабільного розвитку.

## **2. Напрями організації економічної безпеки на підприємстві**

**Фінансова складова** економічної безпеки є найважливішою, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є рушієм розвитку будь-якої економічної системи. Але, насамперед, слід оцінити загрози економічній безпеці, які мають *політико-правовий характер*, а саме:

- зовнішні негативні впливи, *наприклад*, недостатньо продумані рішення органів влади, використання конкурентами неприпустимих методів конкурентної боротьби, спекуляції на ринку цінних паперів та ін.;

- внутрішні негативні дії, *наприклад*, неефективна ринкова стратегія підприємства, непродумане фінансове планування та управління активами, помилкова цінова політика і т.д.;

- форс-мажорні обставини, *наприклад*, військові конфлікти, стихійні лиха, страйки, економічна блокада, несприятливі для бізнесу законодавчі акти тощо.

Для оцінки поточного рівня фінансової складової економічної безпеки підприємства слід проаналізувати:

- 1) *фінансову звітність та показники результативності роботи підприємства* (платоспроможність, фінансова незалежність, структура і використання капіталу, прибутку);

- 2) *становище підприємства на конкурентному ринку* (його частку ринку, рівень використовуваних технологій, ефективність маркетингу і менеджменту);

- 3) *ситуацію щодо випуску та обігу цінних паперів підприємства* (оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій, його динаміка та ін.).

Важливою передумовою формування фінансової складової економічної безпеки підприємства є планування комплексу необхідних заходів та їх оперативна реалізація в процесі здійснення суб'єктом бізнесу фінансово-господарської діяльності.

**Техніко-технологічна складова.** Для її забезпечення на підприємстві повинні бути здійснені ряд послідовних кроків (етапів):

- 1) аналіз існуючих технологій виробництва продукції, аналогічної продукції підприємства;

- 2) аналіз конкретних технологічних процесів і пошук резервів поліпшення використовуваних технологій всередині самого підприємства;

- 3) аналіз товарних ринків за профілем продукції підприємства та ринків товарів-замінників, оцінка перспектив розвитку цих ринків, прогнозування можливих змін у технологічних процесах для випуску конкурентоспроможної продукції;

- 4) розробка технологічної стратегії розвитку підприємства;
- 5) оперативна реалізація планів технологічного розвитку підприємства;
- 6) аналіз результатів практичної реалізації заходів щодо забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки на основі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

Оцінити рівень техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства можна за допомогою відповідного коефіцієнта ефективності цієї складової ( $K_{ттб}$ ):

$$K_{ттб} = Z_{відв} / (B_{pz} + Z_{завд}),$$

де  $Z_{відв}$  - сумарний відвернений збиток від реалізації заходів для забезпечення техніко-технологічної безпеки підприємства, грн.;

$B_{pz}$  - загальна сума витрат підприємства на реалізацію зазначених заходів, грн.;

$Z_{завд}$  - сумарний збиток, завданий підприємству за техніко-технологічною складовою його економічної безпеки, грн.

У випадку, коли  $K_{ттб}$  перевищує 1, заплановані заходи забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства є економічно доцільними, якщо  $K_{ттб}$  менше одиниці - то ні.

**Кадрова та інтелектуальна складова.** Достатньо високий рівень економічної безпеки підприємства в значній мірі залежить від складу його кадрів, їх професіоналізму та інтелекту. Забезпечення цієї складової економічної безпеки вимагає від менеджменту підприємства окремого самостійного напрямку діяльності, причому за двома векторами: кадрової політики та підвищення інтелектуального рівня працівників.

Насамперед для забезпечення цієї складової економічної безпеки слід оцінити можливі загрози і втрати від недостатньої кваліфікації працівників певних структурних підрозділів, їхньої неспроможності або небажання приносити максимальну користь своєму підприємству. Це може бути наслідком низького рівня управління персоналом, неефективної політики мотивації окремих категорій персоналу та ін.

Управління персоналом, спрямоване на забезпечення економічної безпеки підприємства, повинно охоплювати організацію механізму підбору, найму, навчання та різних форм мотивації працівників.

Підвищення інтелектуального рівня працівників підприємства має включати систему підвищення кваліфікації кадрів, організацію навчання у престижних фірмах, в тому числі закордонних, проведення тренінгів із залученням висококваліфікованих менеджерів тощо.

**Правова складова** повинна бути реакцією на можливі внутрішні та зовнішні негативні впливи (чинники) на економічну безпеку підприємства.

Причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути низька кваліфікація працівників юридичної служби підприємства, прорахунки у підборі її персоналу; недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької діяльності.

Причинами виникнення зовнішніх негативних впливів є політичний та законодавчий аспекти.

Правова складова може бути забезпечена шляхом реалізації певних дій організаційно-економічного характеру:

- ☐ аналіз можливих загроз негативних впливів;
- ☐ оцінка поточного рівня забезпечення цієї складової;
- ☐ планування заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;
- ☐ розрахунок ресурсного забезпечення цих заходів;
- ☐ планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства;
- ☐ оперативна реалізація запропонованих заходів щодо організації належного рівня безпеки.

**Інформаційна складова.** Відповідні служби підприємства виконують певні функції по створенню та захисту інформаційної складової економічної безпеки. Такими функціями є:

- збирання всіх видів інформації, яка має відношення до діяльності підприємства;
- аналіз одержаної інформації з дотриманням загальноприйнятих принципів та методів;
- прогнозування тенденцій розвитку політичних, економічних і науково-технологічних процесів;
- оцінка рівня економічної безпеки за усіма функціональними складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення цього рівня на підприємстві;
- інші види діяльності з розробки інформаційної складової економічної безпеки.

**Силова складова** економічної безпеки підприємства «викликана до життя» рядом негативних явищ, а саме:

- ☐ нездатністю підприємств-конкурентів досягти ринкових переваг цивілізованими ринковими методами за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво, удосконалення маркетингових досліджень та ін.;
- ☐ кримінальними мотивами одержання злочинними юридичними або фізичними особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;
- ☐ некомерційними мотивами посягань на життя та здоров'я керівників, працівників підприємства, а також на його майно.

**Екологічна складова** може бути забезпечена через дотримання екологічних параметрів самої продукції підприємства, а також розробку і ретельне дотримання національних та міжнародних норм викидів шкідливих речовин у навколишнє середовище.

Сутність процесу забезпечення екологічної безпеки підприємства можна подати за допомогою функції, яка відображає мінімізацію витрат на впровадження заходів з дотримання екологічних норм, втрат від штрафних санкцій за порушення екологічних норм, втрат від закриття для продукції підприємства ринків інших держав з більш жорсткими нормами екологічної чистоти товарів.

Алгоритм процесу забезпечення екологічної складової складається з послідовності таких дій:

- розрахунок ефективності здійснюваних заходів забезпечення екологічної складової на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства;
- аналіз цих розрахунків та розробка пропозицій щодо підвищення ефективності здійснюваних заходів;
- розробка альтернативних сценаріїв реалізації запланованих заходів та вибір пріоритетного сценарію на основі порівняння розрахунків ефективності цих заходів;
- скерування вибраного сценарію у функціональні підрозділи, які здійснюють планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- практичне здійснення запланованих заходів в процесі виробничо-господарської діяльності підприємства.

#### **4. Банкрутство підприємства як економічне явище. Організація і наслідки ліквідації збанкрутілих підприємств.**

**Банкрутство** - це визнана господарським судом нездатність боржника відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури робіт, послуг, неможливість забезпечити обов'язкові платежі в бюджет та позабюджетні фонди виникає внаслідок перевищення зобов'язань боржника над вартістю його майна або з причини незадовільної структури його балансу.

*Боржником* є суб'єкт підприємницької діяльності, неспроможний виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами, в тому числі зобов'язання щодо сплати податків і зборів, протягом трьох місяців після настання встановленого строку їх сплати.

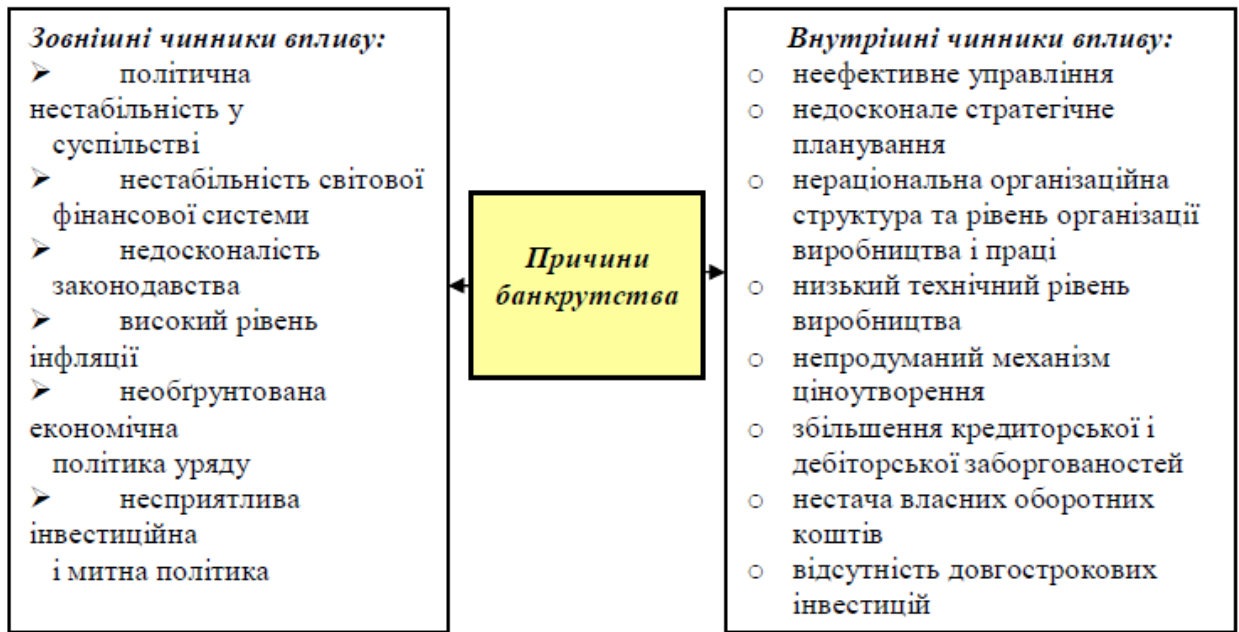
*Суб'єктом банкрутства* є боржник, неспроможність якого виконати свої грошові зобов'язання встановлена господарським судом.

**Причинами банкрутства** можуть бути зовнішні та внутрішні чинники впливу на підприємство.

Зовнішні чинники можуть бути *національними* та *міжнародними*. Останні формуються під впливом динаміки загальноекономічних показників розвитку провідних країн, стану світової фінансової системи, рівня міжнародної конкуренції, митної політики тощо.

*Керівники підприємств* вважають, що причинами банкрутства є загальний спад ділової активності на внутрішньому і зовнішньому ринках, недостатні обсяги капіталів, конкуренція, несвоєчасність платежів та ін.

*Кредитори*, навпаки, основними причинами банкрутства вважають внутрішні чинники підприємств і, насамперед, неефективне управління ними.



На своєму шляху до повної неплатоспроможності підприємство проходить такі **стадії погіршення економічного стану**:

**1. Приховане банкрутство** зовнішньо непомітне і жодним чином не виказує погіршення економічного стану підприємства. Обсяги продажу не зменшуються, працівників не звільняють, авторитет підприємства начебто зберігається. Погіршення стану підприємства усвідомлює лише невелика група фахівців.

**2. Фінансова нестійкість** відрізняється порушенням грошових потоків, нестачею оборотних коштів. При цьому керівництву слід зважувати на такі ознаки: затримка з наданням звітності та зниження її якості, наявність помилок, що свідчить про неякісну діяльність фінансових служб підприємства, яка стає причиною недостатнього рівня економічного аналізу; різкі зміни структури балансу та фінансових результатів; підвищення рівня конфліктності на підприємстві через неузгодженість дій різних підрозділів.

**3. Явне банкрутство** характеризується неспроможністю підприємства сплачувати свої борги. Тут виникає невідповідність грошових потоків тв. зовнішні конфлікти з партнерами. Об'єктивним виходом з цієї ситуації є санація або порушення процедури банкрутства.

Також розрізняють такі специфічні види банкрутства як *умисне* та *фіктивне* банкрутство.

**Умисне банкрутство** проявляється в тому, що керівник підприємства або власник, керуючись особистими інтересами або інтересами будь-якої іншої особи, робить підприємство неплатоспроможним.

**Фіктивне банкрутство** - це свідомо неправдиве оголошення про неплатоспроможність підприємства для одержання від кредиторів відстрочки платежів або списання частини боргів.

На шляху до порушення самої справи про банкрутство підприємство повинно пройти певні **етапи**:

1) встановлення факту неплатоспроможності боржника;

- 2) документальне підтвердження вимог кредитора, який ініціює порушення справи про банкрутство;
- 3) оцінка майна боржника;
- 4) виявлення всіх можливих кредиторів;
- 5) обґрунтування можливості реструктуризації або санації;
- 6) реструктуризація підприємства або санація (якщо можливі);
- 7) визнання боржника банкрутом.

**Процедура порушення справи про банкрутство - це заходи, які застосовуються до підприємства-боржника.** Основною їх метою є розв'язання майнових спорів між боржниками і кредиторами. Така процедура включає, насамперед, подання письмової заяви про банкрутство. *Заяву можуть подати:*

- ☐ кредитор, які розділені на такі групи: конкурсні, поточні та забезпечені;
- ☐ органи державної фіскальної служби;
- ☐ органи державної фінансової інспекції;
- ☐ сам боржник.

Заява подається до господарського суду за місцем знаходження боржника, вона є підставою для порушення справи про банкрутство. В той же час до господарського суду подається заява тих осіб, які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника.

Якщо кредиторів, які мають претензії до боржника, є два і більше, то господарський суд у місячний термін виносить ухвалу про скликання зборів кредиторів.

Заява кредитора може бути відкликана ним до прийняття господарським судом рішення про визнання підприємства банкрутом. Відкликання заяви підприємством-боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Після прийняття заяви господарським судом здійснюється провадження справи про банкрутство. Офіційне оприлюднення відомостей про справу про банкрутство здійснюється на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України в мережі Інтернет.

Судовими процедурами, які застосовують щодо боржника можуть бути:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація з поновленням платоспроможності боржника;
- ліквідація банкрута.

У випадку, якщо боржник не виконав вимог кредитора протягом трьох місяців згідно закону, то кредитор може подати заяву до суду про порушення справи про банкрутство. Причому законом визначено, що справа про банкрутство порушується при наявності у кредитора відповіді боржника на претензію або виконавчого документа. Визначено, що доказом неплатоспроможності боржника, який повинен надати кредитор, є копія неоплаченого розрахункового документа про безспірне списання коштів з рахунків боржника, а також виконавчі документи або інші документи, що підтверджують визнання боржником вимог кредиторів.

Привабливим для боржника є те, що виробнича діяльність у боржника не буде припинятися з початком провадження у справі про банкрутство, а буде продовжуватися аж до початку проведення ліквідаційної процедури.

Важливою у справі про банкрутство є **мирова угода** - домовленість між боржником і кредиторами щодо відстрочення або розстрочення, а також прощення кредиторами боргів боржника, яка оформляється угодою сторін.

Згідно із законодавством, мирова угода між боржником і кредиторами може бути укладена на будь-якому етапі провадження справи про банкрутство. В угоді описуються умови, на яких прощаються або повертаються частинами старі борги. Угода укладається у письмовій формі і підлягає затвердженню господарським судом. Формально затвердження мирової угоди є підставою для припинення справи про банкрутство, а визнання угоди недійсною – для відновлення провадження у справі про банкрутство.

Для успішного використання мирової угоди на практиці слід виходити з того, що вона є необхідним складовим елементом процесу санації підприємства-боржника. В іншому випадку укласти її немає ніякого сенсу.

Новим у згаданому законі є введення **мораторію** на задоволення вимог кредиторів, тобто припинення виконання боржником грошових зобов'язань і зобов'язань зі сплати податків і зборів, термін виконання яких настав до дня введення мораторію, та зупинення заходів, спрямованих на забезпечення виконання цих зобов'язань та зобов'язань щодо сплати податків і зборів, застосованих до прийняття рішення про введення мораторію. Законодавством також передбачені **особливості процедури банкрутства для окремих категорій економічних суб'єктів**, таких, як містоутворюючих, небезпечних, сільськогосподарських підприємств, страхових компаній та професійних учасників ринку цінних паперів.

### **Рекомендована література:**

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства : навч. посібник. К. : Ліра К, 2013. 664 с.
2. Березін О.В., Березіна Л.М., Бутенко Н.В. Економіка підприємства : навч. посіб. К. : Знання, 2011. 390 с.
3. Бойчик І.М. Економіка підприємства: підручник. К.: Кондор - Видавництво, 2016. 378 с.
4. Даніч В.М. Пархоменко Н.О. Визначення кризового стану підприємства. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 4. С. 208-218.
5. Економіка підприємства : підручник за заг. ред. С. Ф. Покропивного. 3-є вид., перероб. та доп. К. : КНЕУ, 2002. 528 с.
6. Закон України "Про підприємництво" від 07.02.91 р. № 698 - XII із змінами і доповненнями (втратив чинність з 1.01.2004 р., крім ст.4)
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (нова редакція від 22.12. 2011 р.) URL: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v\\_606600-13](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v_606600-13)

8. Іванілов О.С. Економіка підприємства : підручник. К.: ЦНЛ, 2019. 728 с.
9. Пономаренко В.С., Тридід О.М., М.О.Кизим. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія В.С.Пономаренко, Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. 323 с.
- 10.Пронько Л. М., Колесник Т. В., Економічна безпека АПК України на сучасному етапі Slovak international scientific journal. 2020. № 43, Vol. 3. Р. 12-18.
- 11.Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р № 435 – IV Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436 – IV
- 12.Чорна Л.О., Корж Н.В., Левицька І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Вінниця: ПП «Едельвейс і К», 2008. 369 с.
- 13.Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібн. К. : Каравела, 2005. 568 с.