

Міністерство освіти і науки України

Конспект лекцій

з курсу
«Економіка підприємства»

ВСТУП

Сучасний стан розвитку економіки України зумовлює формування та розвиток нових форм та методів управління господарською діяльністю всіх суб'єктів економіки, основними структурними елементами яких є підприємства. Господарюючому суб'єкту надані широкі права і можливості у реалізації своїх економічних інтересів, виборі способів організації виробництва та збуту продукції. При цьому підприємство виходить із власних ресурсних можливостей з врахуванням широкого спектру факторів, які впливають на ефективність використання виробничого потенціалу.

Економіка підприємства – це наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах. Термін „Економіка” вперше виник в античному суспільстві як “економія” – наука про домогосподарство. Термін “економія” вперше запропонував Ксенофонт. Найбільш глибоким дослідником економічних проблем був Аристотель.

Предметом вивчення економіки підприємства є методи і способи раціонального поєднання і ефективного використання всіх елементів виробничого процесу на рівні підприємства. При цьому економічні і організаційні питання розглядаються в тісному зв'язку з технікою і технологією.

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

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

Мета і завдання курсу

Мета дисципліни “Економіка підприємства” – надання знань з основних розділів прикладної економіки, організації та результативності господарювання на рівні первинної ланки суспільного виробництва.

Завдання дисципліни:

- вивчення теорії та методологічних засад засвоєння практичних навичок управління підприємством у конкурентному середовищі;
- формування вмінь ефективного використання ресурсного і виробничо-господарського потенціалу,
- забезпечення розширеного самовідтворення на основі інвестиційно-інноваційної моделі розвитку.

Предмет дисципліни “Економіка підприємства” – закономірності функціонування і розвитку підприємства в ринкових умовах.

У результаті вивчення дисципліни студенти повинні знати:

- економічні основи функціонування підприємств в умовах ринку;
- чинники, які впливають на ефективність роботи підприємств;
- економічний зміст ресурсів, структуру та форми ресурсного забезпечення;
- шляхи більш раціонального використання ресурсів;
- прогресивні методи планування та форми організації виробництва;
- показники оцінки результативності діяльності .

Студенти повинні вміти:

- виконувати економічні розрахунки;
- проводити аналіз використання ресурсів;
- оцінювати діяльність підприємства з економічної точки зору;
- володіти засобами викриття резервів підвищення ефективності діяльності підприємства.

Тема 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.1. *Поняття, цілі й напрямки діяльності.*

1.2. *Правові основи функціонування.*

1.3. *Класифікація та структура підприємств.*

1.4. *Об'єднання підприємств.*

1.1. Поняття, цілі й напрямки діяльності.

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

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

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

Сучасне підприємство доцільно розглядати з позицій системного аналізу. Під *системою* розуміють сукупність об'єктів, компонентів або елементів довільної природи, які утворюють деяку цілісність в тому чи іншому контексті. Кожна система має структуру (сукупність стійких у часі зв'язків між елементами, що утворює цілісність), стан (конкретні значення кількісних характеристик системи у вигляді деякого довільного вектору, які в кожний момент часу відображають суттєві характеристики системи), поведінку (послідовну зміну станів) та середовище (сукупність об'єктів, які не входять у склад системи, але впливають на її поведінку і описуються вектором).

Зовнішнє загальне середовище (економічне, політико-правове, соціально-культурне, екологічне, міжнародне)

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

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

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

- цілі підприємства мають бути конкретними й піддаватися вимірюванню.

- мають бути орієнтованими в часі, тобто мати конкретні горизонти прогнозування.
- мають бути досяжними і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності.

Недосяжні або досяжні частково цілі спричиняють негативні наслідки.

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

У кінцевому підсумку цілі підприємства (фірми) мають бути чітко сформульовані для кожного виду його (її) діяльності.

Варто також знати, що цілі підприємства (фірми) будуть значущою частиною стратегічного планування.

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

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

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

Наступним найбільш складним за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань напрямком є *виробнича діяльність* підприємства (фірми), її організація та оперативне регулювання в просторі й часі. З усієї сукупності постійно здійснюваних заходів, що з них складається виробнича діяльність, найважливішими треба вважати: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури та асортименту відповідно до потреб ринку; формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їхню оптимізацію відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності та програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами; розробку й дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції.

Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дійова реклама і безпосередня *організація збуту* своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, належне стимулювання покупців.

Іще одним важливим напрямком діяльності підприємства (фірми), який завершує послідовний цикл відтворювального процесу, слід вважати *післяпродажний сервіс* багатьох видів товарів - машин та устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки, інших виробів виробничо-технічного й споживчого призначення. Післяпродажний сервіс охоплює пусконаладжувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їхнє гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів під час нормативного строку служби тощо.

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

відповідних розділах цього підручника.

Велике значення має *соціальна діяльність*, оскільки вона істотно впливає на ефективність усіх інших напрямків і конкретних видів діяльності (інноваційної, виробничої, комерційної, економічної), результативність яких безпосередньо залежить від рівня професійної підготовки й компетентності всіх категорій працівників, дійовості застосовуваного мотиваційного механізму, постійно підтримуваних на належному рівні умов праці та життя трудового колективу.

1.2. Правові основи функціонування.

Підприємство має діяти та господарювати в межах законодавства, що регулює всі напрямки його діяльності. Правове регулювання є проблемою сучасного соціально-економічного життя країни. *Правова база* – це сукупність законів, нормативних та інструктивних документів, які визначають порядок створення підприємств, їх правові та організаційні форми, порядок організації виробництва, забезпечення ресурсами, збут, систему оподаткування, відносини між державою та підприємцями.

Правовою основою є законодавчі та нормативно-правові акти, норми цивільного, фінансово-кредитного, податкового, адміністративного, трудового та інших галузей чинного законодавства.

Правове регулювання бізнесу в Україні здійснюється низкою законів (понад 60), насамперед Господарським кодексом, Податковим кодексом, Кодексом законів про працю, банки і банківську діяльність, інвестиції, зовнішньоекономічну діяльність тощо, діють Укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів, інструкції, положення, розпорядження. Для підприємців зареєстрованих у формі юридичної особи нормативними документами, які затверджують права і обов'язки є статут підприємства, а також узгоджений з чинним законодавством колективний договір, що регулює відносини трудового колективу з адміністрацією.

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

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

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

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

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

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

діяльності колективу.

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

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

1.3. Класифікація та структура підприємств.

Достатньо повну класифікацію підприємств можна скласти, користуючись такими ознаками:

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

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

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

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

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

До *державних* належать також так звані казенні підприємства, тобто підприємства, які не підлягають приватизації.

За національною належністю капіталу заведено розрізняти підприємства (фірми):

національні - капітал належить підприємцям своєї країни; *закордонні* - капітал є власністю іноземних підприємців повністю або в тій частині, що забезпечує їм необхідний контроль; такі підприємства створюються у формі філій або дочірніх фірм і реєструються в країні місцезнаходження;

змішані - капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного із засновників такого підприємства; якщо метою створення змішаного підприємства є спільна підприємницька діяльність, то його називають спільним.

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

Кооперативні підприємства (кооперативи) - добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності. Характерною їхньою ознакою є особиста участь кожного у спільній діяльності, використання власного або орендованого майна.

У державному секторі економіки однією з форм підприємництва є *орендні підприємства*. Оренда полягає в тимчасовому (на договірних засадах) володінні й користуванні майном, необхідним орендарю для здійснення підприємницької діяльності.

Господарські товариства є об'єднаннями підприємців. У більшості країн з ринковою

економікою такі товариства залежно від характеру інтеграції (осіб чи капіталу) та міри відповідальності за зобов'язаннями (повна чи часткова) поділяються на повні, з обмеженою відповідальністю, командитні та акціонерні.

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

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

Технологічну й територіальну цілісність мають так звані материнські (головні) підприємства або фірми. Особливістю їхньої діяльності є те, що вони контролюють інші фірми. Підприємства, які перебувають у сфері впливу головної фірми, можна підрозділити на дочірні та філії. *Дочірнє підприємство (компанія)* - юридичне самостійне організаційне утворення, що здійснює комерційні операції і складає звітний баланс; проте материнська фірма суворо контролює діяльність усіх своїх дочірніх компаній, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій. *Філія* не користується юридичною й господарською самостійністю, не має власного статуту та балансу, діє від імені і за дорученням головного підприємства, має однакову з ним назву. Майже весь акціонерний капітал філії належить материнській фірмі.

З-поміж суб'єктів господарської діяльності окремо виділяють малі (дрібні) підприємства, що становлять основу малого бізнесу. Під структурою будь-якого підприємства заведено розуміти його внутрішній устрій, який характеризує склад підрозділів і систему зв'язків, підпорядкованості та взаємодії між ними. При цьому розрізняють виробничу й загальну структури підприємства.

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

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

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

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

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

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

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

У структурі деяких підприємств існують *експериментальні* (дослідні) цехи, які

займаються підготовкою та випробуванням нових виробів, розробкою нових технологій, проведенням різноманітних експериментальних робіт.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Першим заступником директора є головний інженер. Він керує науково-дослідними та

експериментальними роботами, безпосередньо відповідає за вдосконалення техніки і технології виробництва. До його обов'язків входять також технічна підготовка та обслуговування виробництва, розробка заходів для підвищення якості продукції й дотримання технологічної дисципліни.

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

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

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

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

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

Директору підприємства також безпосередньо підпорядковано начальників цехів, які здійснюють технічне та господарське керівництво відповідним цехом.

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

1.4. Об'єднання підприємств.

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

Підприємства та інші первинні суб'єкти господарювання можуть створювати різні за принципами й цілями добровільні об'єднання.

- *асоціації* - найпростіша форма договірного об'єднання підприємств (фірм, компаній, організацій) з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціація не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників (членів);

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

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

- *концерни* - форма статутних об'єднань підприємств (фірм), що характеризується

єдністю власності й контролю. Після створення концерну суб'єкти господарювання втрачають свою самостійність, підпорядковуючись потужним фінансовим структурам. За сучасних умов значно розширюється мережа міжнародних концернів;

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

- *синдикати* - організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створюваний спільний збутовий орган або збутову мережу одного з учасників об'єднання.

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

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

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

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

В Україні поряд із добровільними створюються й функціонують так звані інституціональні об'єднання, діяльність яких започатковується в директивному порядку міністерствами (відомствами) чи безпосередньо Кабінетом Міністрів України. У народному господарстві України функціонують потужні державні корпорації, створені на базі колишніх вузько галузевих міністерств (наприклад державна корпорація «Укрбудматеріали»).

Тема 2. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

2.1. Сутність і функції процесу управління.

2.2. Методи управління діяльністю підприємства.

2.3. Організаційні структури управління підприємствами.

2.4. Загальнодержавне управління підприємствами.

2.1. Сутність і функції процесу управління.

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

Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось має координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети діяльності.

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

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

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

Функція планування — процес визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального результату.

Організація — це процес формування структури системи, розподіл завдань, повноважень і відповідальності між працівниками фірми для досягнення загальної мети її діяльності.

Мотивація — це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

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

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

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

2.2. Методи управління діяльністю підприємств.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління.

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

Управління фірмою (підприємством, організацією) спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передовсім матеріальних. Тому основою класифікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності.

За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру. Відповідно до цього розрізняють економічні, соціально-психологічні та організаційні методи управління діяльністю підприємств.

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

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

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

Перший аспект :

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

Другий аспект:

- фінансування,
- кредитування,
- ціноутворення,
- штрафні санкції тощо.

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

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

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

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

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

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

Професійно вміле застосування економічних, соціально-психологічних та

організаційних методів управління здебільшого забезпечує достатньо ефективне господарювання.

3.3. Організаційні структури управління підприємствами.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Основою функціональної організаційної структури управління є поділ функцій управління між окремими підрозділами апарату управління. Відтак кожний виробничий підрозділ одержує розпорядження одночасно від кількох керівників функціональних відділів. Така організаційна структура управління забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Проте цей тип організації має певні недоліки: можлива суперечливість розпоряджень, труднощі координації діяльності управлінських служб, гальмування оперативності роботи органів управління. *Лінійно-функціональна організаційна структура управління* — спирається на розподіл повноважень та відповідальності за функціями управління і прийняття рішень по вертикалі. Вона дає змогу організувати управління за лінійною схемою (директор—начальник цеху—майстер), а функціональні відділи апарату управління підприємства лише допомагають лінійним керівникам вирішувати управлінські завдання. При цьому лінійних керівників не підпорядковано керівникам функціональних відділів апарату управління.

Така структура управління завдяки своїй ієрархічності забезпечує швидку реалізацію

управлінських рішень, сприяє спеціалізації і підвищенню ефективності роботи функціональних служб, уможлиблює необхідний маневр ресурсами.

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

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

Отже, за дивізіональної структури кожний виробничий підрозділ корпорації (концерну) має власну достатньо розгалужену структуру управління, яка забезпечує автономне його функціонування. Лише стратегічні функції управління централізовано на корпоративному рівні.

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

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

Головна особливість матричних організаційних структур — це їхня винятково висока гнучкість та орієнтація на нововведення. Проте матричні структури управління мають і певні недоліки:

збільшення чисельності управлінського персоналу, зростання кількості інформаційних зв'язків між працівниками підрозділів, можливі конфліктні ситуації між ними.

3.4 Загальнодержавне управління підприємствами.

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

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

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

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

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

Тема 3. ПЕРСОНАЛ

3.1 Поняття, класифікація та структура персоналу.

3.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників.

3.3 Кадрова політика й система управління персоналом.

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

3.1. Поняття, класифікація та структура персоналу.

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

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів.

Трудові ресурси — це частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними, освітніми даними відповідає певній сфері діяльності. Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни — персонал, кадри, *трудовий колектив*.

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

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

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

Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (для визначення продуктивності праці береться, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу). Згідно з характером функцій, що виконуються, персонал підприємства поділяється здебільшого на чотири категорії:

- керівники,
- спеціалісти,
- службовці,
- робітники.

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

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

До службовців належать працівники, що здійснюють підготовку та оформлення

документації, облік та контроль, господарське обслуговування (тобто виконують суто технічну роботу), зокрема—діловоди, обліковці, архіваріуси, агенти, креслярі, секретарі-друкарки, стенографісти тощо.

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

В аналітичних цілях усіх робітників можна поділити на *основних* — тих, що безпосередньо беруть участь у процесі створення продукції, та *допоміжних* — тих, які виконують функції обслуговування основного виробництва.

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

Професія — це вид трудової діяльності, здійснювання якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань та практичних навичок.

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

Професійний склад персоналу підприємства залежить від специфіки діяльності, характеру продукції чи послуг, що надаються, від рівня технічного розвитку. Кожна галузь має властиві лише їй професії та спеціальності. Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності.

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

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

За рівнем кваліфікації робітників поділяють на чотири групи:

- висококваліфіковані,
- кваліфіковані,
- малокваліфіковані й некваліфіковані.

Вони виконують різні за складністю роботи і мають неоднакову професійну підготовку.

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

Передовсім слід розрізняти:

- явочну,
- облікову,
- середньо-облікову чисельність працівників підприємства.

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

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

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

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

Окрім оцінки персоналу з допомогою групування за названими вище ознаками, у

зарубіжній та вітчизняній практиці управління трудовими ресурсами найчастіше використовуються подані нижче показники, які потребують порівняння з аналогічними в споріднених підприємствах або мають аналізуватися в динаміці.

3.2. Визначення чисельності окремих категорій працівників.

Планування трудових ресурсів на діючому підприємстві починається з оцінки їхньої наявності. Останнє передбачає інвентаризацію робочих місць, виявлення кількості тих, хто працює на кожній операції. Аналіз і далі розрахунки проводяться за категоріями працівників (робітники, керівники, спеціалісти, службовці), а для кожної з них — за професіями, спеціальностями, розрядами.

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

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

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

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

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

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

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

— *циклічність розвитку економіки*, передбачення можливого загального економічного спаду;

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

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

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

— *можливості використання тимчасового наймання працівників, надомної праці*.

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

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

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

$$Q_{пл} = \frac{Q_6 \cdot \Delta V}{100} \pm \Delta Q$$

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

Q_6 — базова (очікувана) чисельність, осіб;

ΔV — плановий темп зростання обсягу виробництва продукції, %;

ΔQ — сумарна зміна чисельності за пофакторним розрахунком можливого зростання продуктивності праці, осіб.

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

$$Ч_{пл} = \frac{\sum_i}{T_{pn} \cdot K_{вн}}$$

де \sum_i — повна трудомісткість виробничої програми планового року (включає технологічну трудомісткість, трудомісткість обслуговування та управління виробництвом), нормо-годин;
 T_{pn} — розрахунковий ефективний фонд часу одного працівника, годин
 $K_{вн}$ — очікуваний коефіцієнт виконання норм.

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

$$Ч_{пл}^{pn} = \frac{\sum_{i=1}^n t_i \cdot m_i}{T_{pn} \cdot K_{вн}}$$

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

m_i — кількість виробів i -го виду, одиниць;

n — кількість видів виготовлюваних одиниць.

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

$$Ч_{пл}^{oc} = \frac{m_0 \cdot \Pi_{зм} \cdot K_{ro}}{H_{об}}$$

де m_0 — кількість об'єктів, що обслуговуються (агрегатів і т. ін.);

$\Pi_{зм}$ — кількість змін роботи на добу;

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

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

Чисельність робітників (в основному допоміжних), для яких неможливо встановити норми обслуговування та розрахувати трудомісткість робіт ($Ч_{пл}^{\delta}$), визначається за формулою:

$$Ч_{пл}^{\delta} = \Pi_{pm} \cdot \Pi_{з} \cdot K_{ro}$$

де Π_{pm} — кількість робочих місць.

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

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

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

3.3. Кадрова політика й система управління персоналом.

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

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

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

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

Тема 4. ОСНОВНІ ВИРОБНИЧІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

4.1. Виробничі засоби підприємства

4.2. Оцінка, класифікація та структура основних фондів.

4.3. Амортизація і відтворення основних фондів.

4.4. Ефективність використання основних фондів.

4.5. Характеристика та нормування оборотних фондів підприємства.

Ключові слова і терміни: виробничі фонди; основні фонди; фізичне та економічне спрацювання; техніко-економічне старіння; амортизація; фондовіддача; коефіцієнт змінності роботи устаткування; оборотні фонди; виробничі запаси; незавершене виробництво.

4.1. Виробничі фонди підприємства.

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

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

Основні фонди — це засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживній формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції, що виробляється, (на платні послуги) частинами вміру спрацювання.

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

Уся сукупність наявних виробничих фондів становить найбільшу за питомою вагою частину (близько 60 відсотків) національного багатства країни. Знаряддя праці, які є найбільш активною частиною основних фондів, становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи оборотних фондів формують речовинну субстанцію продукції, що виготовляється (сировина, конструкційні матеріали), створюють матеріальні умови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія), збереження і транспортування сировини та готових виробів (різні допоміжні матеріали — мастила, фарби тощо; тара).

4.2. Оцінка, класифікація та структура основних фондів.

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

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

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

Відновлена вартість основних фондів — це вартість їхнього відтворення за сучасних умов виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами. Зі зміною умов виробництва й цін на ті самі елементи засобів праці між первісною (початковою) та відновленою вартістю основних фондів виникає розбіжність, яка призводить до ускладнення обліку й поточного регулювання процесу відтворення основних фондів,

правильного розрахунку певних економічних показників діяльності підприємства. Тому для забезпечення порівнянності вартісної оцінки основних фондів періодично проводиться їхня переоцінка за відновленою вартістю.

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

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

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

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

$$БВ_{\text{оф}} = БВ_0 + В_{\text{ноф}} + В_{\text{кр}} + В_{\text{рск}} - В_в - АВ_0, \quad (5.1)$$

де $БВ_0$ — балансова вартість групи основних фондів на початок року, що передував звітному;

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

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

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

$В_в$ — вартість виведених з експлуатації основних фондів протягом року, що передував звітному;

$АВ_0$ — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у році, що передував звітному.

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

Необхідною умовою правильного обліку й планування відтворення основних фондів підприємств є їхня класифікація.

Класифікація основних фондів використовується чинними системами бухгалтерського обліку та статистики. Для встановлення норм амортизаційних відрахувань і розрахунків щорічних амортизаційних сум застосовують укрупнену класифікацію, виокремлюючи три групи основних фондів:

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

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

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

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

Співвідношення окремих видів (груп) основних фондів, виражене у відсотках до їхньої загальної вартості на підприємстві, визначає видову (технологічну) структуру

використовуваних засобів праці.

Щодо всієї сукупності промислових підприємств України, то в загальному обсязі основних фондів питома вага окремих їхніх видів протягом останніх років коливалась у межах: будівель і споруд — 45—47%; машин і устаткування — 40—42%, у тім числі робочих — 30—32%; транспортних засобів — 2,5—3%.

4.3. Амортизація і відтворення основних фондів.

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

Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. Під *фізичним* (матеріальним) спрацюванням основних виробничих фондів розуміють явище поступової втрати ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживної вартості, що призводить до зменшення їхньої реальної вартості — *економічного* спрацювання.

Техніко-економічне старіння основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється з допомогою цих засобів виробництва.

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

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

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

$$H_{ав} = \frac{\Phi - Л}{A_n \cdot \Phi} \cdot 100,$$

де Φ — балансова (первісна чи відновна) вартість основних фондів;

$Л$ — ліквідаційна вартість основних фондів;

A_n — амортизаційний період (нормативний строк функціонування) основних фондів.

Найбільш складним є правильне визначення тривалості амортизаційного періоду (доцільного строку використання) конкретних видів засобів праці.

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

Щорічну суму амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів обчислюють множенням їхньої середньорічної вартості на відповідні норми амортизації та поправочні коефіцієнти до них, що враховують конкретні умови експлуатації окремих видів засобів праці.

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

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

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

Як скорочення, так і збільшення періоду експлуатації по-різному впливають на ефективність відтворення та використання знарядь праці.

Скорочення строків експлуатації машин (устаткування), з одного боку, уможливорює прискорення їхнього оновлення, тобто зменшення техніко-економічного старіння знарядь праці, підвищення технічного рівня підприємств, зростання продуктивності праці, зниження ремонтно-експлуатаційних витрат, а з іншого — призводить до збільшення собівартості продукції за рахунок амортизаційних сум, потребує більших інвестиційних ресурсів для нарощування виробничих потужностей машинобудування.

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

Саме тому строки експлуатації машин і устаткування мають бути оптимальними, тобто такими, що забезпечують найменші затрати суспільної праці на їхнє виготовлення й використання у виробничому процесі протягом усього періоду функціонування.

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

На підприємствах різних галузей народного господарства застосовують типові системи технічного обслуговування й ремонту устаткування та інших видів засобів праці, що передбачають періодичне проведення необхідних профілактично-технічних операцій, поточних і капітальних ремонтів. Призначення поточного ремонту — збереження засобів праці у придатному для продуктивного використання стані проведенням регулярних ремонтно-профілактичних операцій з метою усунення дрібних неполадок і запобігання

прогресуючому фізичному спрацюванню. Мета капітального ремонту полягає у максимально можливому відновленні первісних техніко-експлуатаційних параметрів засобів праці.

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

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

по-друге, максимально зменшити витрати на проведення одного ремонту.

За недостатнього розвитку машинобудівного комплексу країни для підвищення ефективності процесу відтворення основних фондів багато важить модернізація діючого виробничого устаткування, котра означає його вдосконалення з метою запобігання техніко-економічному старінню та підвищення техніко-експлуатаційних параметрів до рівня сучасних вимог. Досвід багатьох підприємств України показує, що проведення комплексної модернізації багатьох видів виробничого устаткування збільшує його продуктивність на 30—50%, а зв'язані з цим витрати не перевищують половини вартості нових технічних конструкцій аналогічного призначення.

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

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

4.4. Ефективність використання основних фондів.

Забезпечення певних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва можливе за умови ліпшого використання діючих основних фондів підприємств. Ці процеси, дають змогу збільшувати обсяг виробництва продукції без додаткових інвестиційних ресурсів, знижувати собівартість виробів за рахунок скорочення питомої амортизації й витрат на обслуговування виробництва та його управління, підвищувати фондівдачу і прибутковість.

Показники, що характеризують рівень ефективності використання основних фондів:

- *фондовіддача* – відношення обсягу випуску продукції у вартісному вигляді до

балансової вартості основних фондів;

- *фондомісткість* – показник зворотній фондовіддачі;
- *коефіцієнт змінності* роботи устаткування — відношення загальної кількості відпрацьованих машинозмін за добу до кількості одиниць встановленого устаткування;
- *напруженість використання* устаткування (виробничих площ) — випуск продукції в розрахунку на одиницю устаткування (загальної або виробничої площі);
- *коефіцієнт інтенсивного навантаження* устаткування — відношення кількості виготовлених виробів за одиницю часу до технічної (паспортної) продуктивності відповідного устаткування.

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

Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе скорочення його простоїв. На підприємствах з дискретним виробництвом кількість не використовуваного протягом доби устаткування нерідко досягає 15—20% загального його парку, а внутрішньозмінні простої становлять 10—15% робочого часу.

Для підприємств ряду галузей індустрії, і передовсім машинобудування, надзвичайної гостроти набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. В Україні цей показник нині є не виправдано низьким і свідчить про наявність достатньо великих резервів ліпшого використання знарядь праці.

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження засобів праці сприяє зниження частки недіючого устаткування, яка на промислових підприємствах України є дуже значною (кілька десятків тисяч одиниць), а також виведення з експлуатації зайвого й неефективно використовуваного устаткування та організація завдяки Цьому повноцінної двозмінної роботи.

Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних фондів має своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування.

До важливих факторів, що зумовлюють зростання продуктивності устаткування за одиницю часу, належать також запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів.

Значного підвищення інтенсивного навантаження устаткування на підприємствах можна досягти завдяки застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування; гнучких, потокових і роторно-конвеєрних ліній), що уможливають використання високопродуктивного автоматизованого устаткування.

Досить істотні резерви ліпшого екстенсивного та інтенсивного використання основних фондів можна реалізувати з допомогою освоєння у стислі строки проектних показників, введення в дію нових технологічних агрегатів, ліній, устаткування.

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

4.5. Характеристика та нормування оборотних фондів підприємства.

Оборотні фонди підприємства мають матеріально-речову й вартісну форми. У практиці

планування та обліку господарської діяльності до складу оборотних фондів включають: виробничі запаси; незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів.

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

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

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

Співвідношення оборотних фондів у розрізі окремих елементів і стадій функціонування (запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) характеризує їхню *виробничо-технологічну* (стадійну) структуру. Наприклад, на промислових підприємствах України у загальному обсязі оборотних фондів частка виробничих запасів становить у середньому протягом останніх років приблизно 70%, незавершеного виробництва — 25%.

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

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

Норма витрати того чи того виду матеріальних ресурсів — це гранично допустима величина витрати на виготовлення продукції за умов конкретного виробництва з урахуванням застосування найпрогресивнішої технології та сировини (матеріалів) найвищого гатунку. Для більшості матеріалів структура норми витрати включає: корисну (чисту) витрату; технологічні відходи і втрати; інші організаційно-технічні втрати (під час транспортування, зберігання тощо).

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

Економія матеріальних ресурсів, що характеризується зниженням абсолютної та питомої витрати окремих видів ресурсів, дає змогу з такої самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових затрат суспільної праці, підвищувати ефективність виробництва в цілому на кожному підприємстві.

Для вимірювання ступеня ефективності використання оборотних фондів існує

відповідна система техніко-економічних показників.

На підприємствах тих галузей, що переробляють первинну сировину, застосовують показник (коефіцієнт) виходу або видобутку готової продукції з вихідної сировини. Наприклад, на підприємстві кольорової металургії таким показником служить коефіцієнт видобутку міді з руди, а на цукровому заводі — вихід цукру з буряків.

На підприємствах обробної промисловості для цієї мети застосовують коефіцієнт використання матеріалів, тобто відношення чистої ваги (маси) виробу до норми або фактичної витрати конструкційного матеріалу. Для окремих видів матеріалів розраховують такі показники, як коефіцієнт використання площі матеріалу (листовий прокат, тканина, шкіра), коефіцієнт використання об'єму матеріалу (деревина) тощо.

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

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

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

До відходів виробництва включають: залишки сировини й матеріалів, що значною мірою втратили свою первісну споживну вартість (обрізки матеріалів, металева стружка, відпрацьовані каталізатори, технічне масло, жом, меляса, макуха, костриця тощо);

Відходи споживання охоплюють відходи: виробничого споживання (різні цілком зношені елементи засобів виробництва — брухт, гума, тара тощо) і побутового споживання (непридатні речі домашнього вжитку, зношені взуття та одяг, макулатура тощо).

Тема 5. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ

5.1. Нематеріальні ресурси.

5.2. Нематеріальні активи.

5.3. Оцінка вартості та амортизація нематеріальних активів.

Ключові слова і терміни: нематеріальні ресурси; інтелектуальна власність; промислова власність; винахід; авторське право; раціоналізаторська пропозиція; «ноу-хау»; комерційна таємниця; нематеріальні активи; патент; ліцензія.

5.1. Нематеріальні ресурси.

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

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

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

- визначення результатів творчої праці людини (творів науки, техніки, мистецтва та інших видів діяльності);
- позначення належності таких результатів творчої праці відповідним суб'єктам творчої діяльності;
- закріплення за цими суб'єктами особистих немайнових і майнових прав, пов'язаних із розробкою та використанням створених ними інтелектуальних продуктів.

У складі об'єкта інтелектуальної власності виокремлюють:

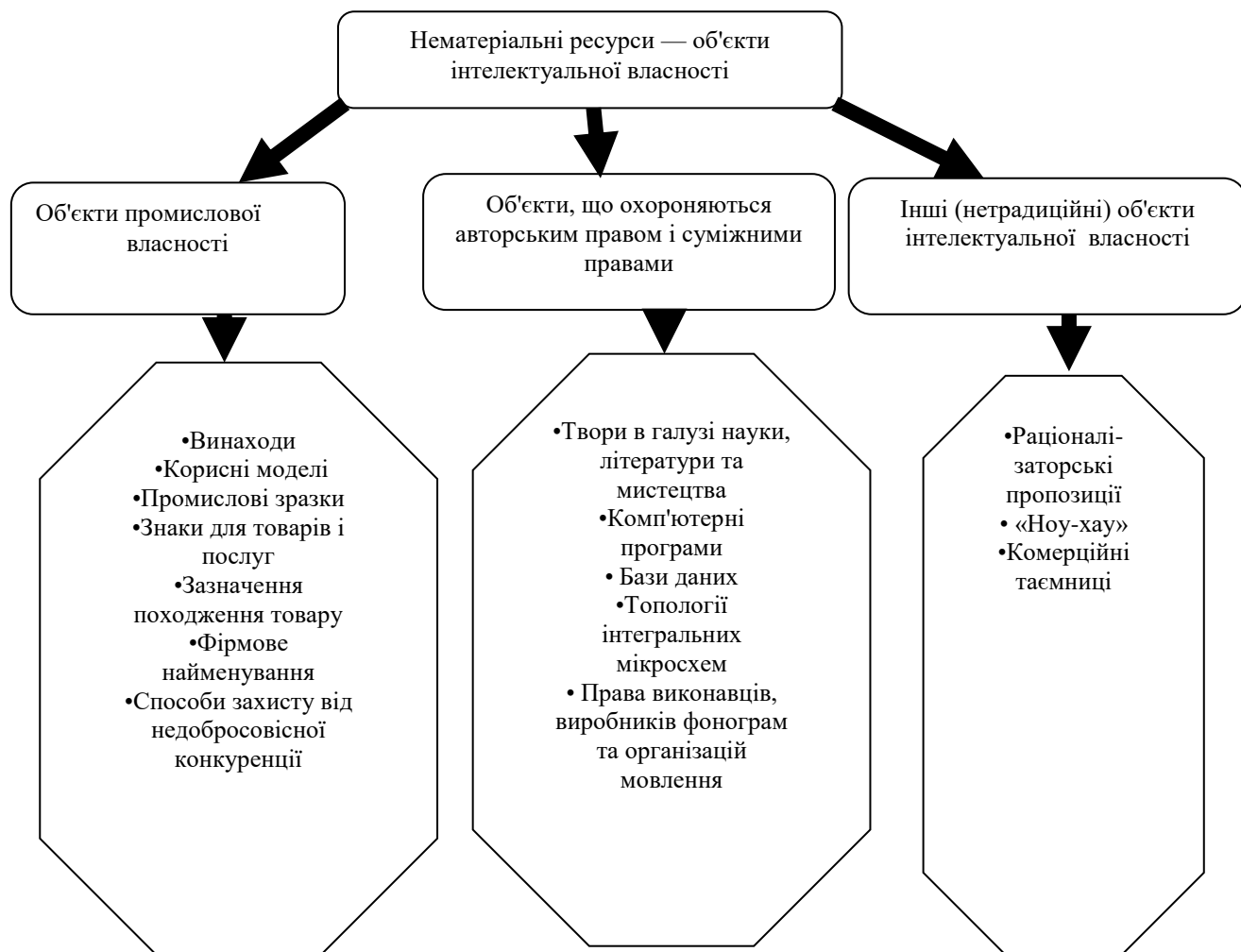


Рис 5.1. Об'єкти інтелектуальної власності.

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

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

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

З-поміж об'єктів промислової власності центральне місце належить винаходам. *Винахід* — це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Об'єктами винаходу можуть бути продукт і спосіб.

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

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

задоволення естетичних та ергономічних потреб.

Товарними знаками та знаками обслуговування (в українському законодавстві — знаки для товарів і послуг) вважаються оригінальні позначення, з допомогою яких товари і послуги одних осіб відрізняють від однорідних товарів і послуг інших осіб.

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

Просте зазначення походження товару — це будь-яке словесне чи зображальне (графічне) позначення, що прямо чи опосередковано вказує на географічне місце походження товару.

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

- назва місця походження товару;
- географічне зазначення походження товару.

Фірмове найменування — це стале позначення підприємства (фірми, компанії, тощо) або окремої особи, від імені якої здійснюється виробнича або інша діяльність.

Фірмове найменування використовується для розпізнавання підприємств і виокремлювання їх з-поміж інших.

Недобросовісною конкуренцією вважаються будь-які дії в конкуренції, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності.

До об'єктів, що охороняються авторським правом, належать як оприлюднені, так і неоприлюднені *твори в галузі науки, літератури мистецтва* незалежно від їхнього призначення, жанру, достоїнства, обсягу, мети (освіта, інформація, пропаганда, розваги тощо).

Під комп'ютерною програмою розуміють об'єктивну форму подання сукупності даних та команд, призначених для забезпечення функціонування електронних обчислювальних машин.

Правовій охороні не підлягають ідеї та принципи, на яких побудовано комп'ютерні програми, включаючи принципи організації інтерфейсу, алгоритму та мов програмування.

Розширення сфери використання засобів обчислювальної техніки, необхідність розв'язування все складніших задач обумовлюють постійне зростання кількості програмних продуктів та витрат на їхнє створення. Вартість програмного забезпечення проти вартості технічних засобів ЕОМ невідомо зростає, а самі вони стають важливим об'єктом комерційних відносин.

Базою даних називається сукупність даних, матеріалів або творів, систематизованих у формі, яку читає машина.

Топологією інтегральної мікросхеми називається зафіксоване на матеріальному носії просторово-геометричне розташування сукупності елементів інтегральної мікросхеми та зв'язків між ними.

Суміжні права — це права, які примикають (прилягають) до Угорського права, є похідними від нього. Суміжні права належать до нематеріальних об'єктів і поділяються на три види:

- 1) права виконавців;
- 2) права виробників фонограм;
- 3) права організацій мовлення.

Результати творчої діяльності людини, які не належать до об'єктів промислової власності та об'єктів, що охороняються авторським та суміжними правами, утворюють групу так званих нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності.

Раціоналізаторська пропозиція — це технічне вирішення, яке є новим і корисним для підприємства, до якого воно подано.

За своєю сутністю раціоналізаторські пропозиції, як і винаходи, є технічними рішеннями, але відрізняються від останніх мірою новизни. Раціоналізаторська пропозиція має, сказати б, «місцеву» новизну, є новою щодо техніки і технології, яка використовується на даному підприємстві, незалежно від того, чи відоме це технічне рішення ще деінде, чи ні.

Економічне значення раціоналізаторських пропозицій полягає в тому, що вони підвищують техніко-технологічний рівень виробництва на підприємстві.

Під «ноу-хау» заведено розуміти не захищені охоронними документами та не оприлюднені (повністю або частково) знання чи досвід технічного, виробничого, управлінського, комерційного, фінансового або іншого характеру, що можуть бути практично використані в наукових дослідженнях та розробках, за виготовлення, реалізації та експлуатації конкурентоспроможної продукції, забезпечуючи певні переваги їхньому власникові.

Термін «ноу-хау» походить від англійського виразу «знати як зробити». До «ноу-хау» належать також не запатентовані з різних причин винаходи. Об'єктами «ноу-хау» можуть бути різноманітні посібники (порадники), специфікації, формули, рецепти, знання й досвід у сфері маркетингу, оформленні упаковки продукції тощо. Важливою ознакою «ноу-хау» є конфіденційний характер тих знань та досвіду, на здобування яких підприємство, як правило, витрачає значні кошти та час.

Комерційна таємниця — це відомості, безпосередньо пов'язані з діяльністю підприємства, які не є державними таємницями і розголошення яких може завдати шкоди інтересам підприємства. У загальному розумінні комерційну таємницю становить сукупність виробничо-господарської, фінансово-економічної та науково-технічної інформації про діяльність підприємства, розголошення котрої може призвести до економічних збитків.

5.2. Нематеріальні активи.

Нематеріальні активи — це категорія, яка виникає внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності або на обмежені ресурси та їхнього використання в господарській діяльності з отриманням доходу.

До складу нематеріальних активів включають:

1) права, що з'являються внаслідок володіння підприємством:

— патентами на винаходи, корисні моделі, промислові зразки;

— свідоцтвами на знаки для товарів і послуг, найменування місця походження товару, фірмове найменування;

2) права, що виникають унаслідок володіння підприємством об'єктами авторського права (твори науки, літератури, мистецтва, комп'ютерні програми, бази даних, топології інтегральних мікросхем) та суміжних прав (права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення);

3) права на використання створених на підприємстві нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності (раціоналізаторських пропозицій, «ноу-хау», комерційних таємниць тощо);

4) права на користування земельними ділянками та природними ресурсами;

5) монополні права та привілеї на використання рідкісних ресурсів, включаючи ліцензії на здійснення певних видів діяльності;

6) організаційні витрати на створення підприємства;

7) права, що з'являються внаслідок укладених підприємством з іншими організаціями ліцензійних угод на використання об'єктів інтелектуальної власності.

Принцип юридичного захисту об'єктів інтелектуальної власності досить простий: забороняється використання нематеріальних активів без дозволу їхнього власника, або їхня підробка. Проте форми правового захисту дуже різняться між собою залежно від типу активів.

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами. *Патентом* називається виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності.

У разі порушення прав патентовласника він може через суд примусово стягувати компенсацію збитків. Виключне право, яке випливає з патенту, існує лише на території тієї країни, що видала патент, і не може виходити за межі її кордонів. На зареєстрований знак для товарів і послуг (зазначення походження товару, фірмове найменування) видається

свідомство, яке засвідчує його пріоритет.

«Ноу-хау», раціоналізаторські пропозиції, які є власністю підприємства, не мають спеціального правового захисту. Порядок їхнього захисту визначається керівництвом підприємства. За розголошення інформації про «ноу-хау» та комерційні таємниці передбачається сувора (аж до кримінальної) відповідальність.

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їхнє використання самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій заінтересованій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні знаки тощо.

За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують кілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширено періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди та одноразові виплати. Періодичні відрахування (роялті) встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва або в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. Одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди називається *пашуальною виплатою*.

5.3. Оцінка вартості та амортизація нематеріальних активів.

У практиці підприємницької діяльності все частіше виникають проблеми, пов'язані з оцінкою вартості нематеріальних активів. Названа оцінка, зокрема, необхідна за таких обставин:

- приватизація або відчуження нематеріальних активів державою;
- включення об'єктів інтелектуальної власності до статутного фонду;
- визначення майнових частин у статутному фонді за злиття або поділу організацій;
- оцінка та переоцінка нематеріальних активів з метою повного обліку всіх активів підприємства;
- розв'язання питань щодо купівлі (продажу) прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- здійснення фінансової звітності підприємств;
- оцінка застави під отримуваний кредит;
- визначення збитків від порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності;
- організація франчайзингу тощо.

Використовувані на практиці підходи до оцінки вартості нематеріальних активів орієнтовано переважно на міжнародні стандарти оцінки майна (МСО). Ці стандарти були розроблені Міжнародним комітетом зі стандартів оцінки майна (ТІАУЗС) і набрали чинності з 1994 р.

Оцінка вартості нематеріальних активів проводиться в певній послідовності і включає такі етапи:

- 1) обстеження нематеріальних активів;
- 2) правова експертиза;
- 3) з'ясування типу вартості, що визначається, і вибір відповідного методу (методів) оцінки вартості;
- 4) формування інформаційної бази для проведення оцінки;
- 5) розрахунки вартості нематеріальних активів за вибраними методами;
- 6) підготовка звіту про оцінку.

За визначення вартості окремих об'єктів інтелектуальної власності та нематеріальних активів у цілому, так само, як і в процесі оцінки іншого майна підприємства, відповідно до міжнародних стандартів оцінки використовують три основні підходи: витратний,

прибутковий (дохідний), ринковий.

Дуже поширеним на практиці є *витратний підхід*, який полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріальних активів.

Відповідно до методу *початкових витрат* вартість нематеріальних активів визначається за бухгалтерською звітністю підприємства за кілька останніх років.

Ідея *методу вартості заміщення* полягає в тому, що максимальна вартість певного нематеріального активу визначається мінімальною ціною, яку необхідно заплатити за придбання активу аналогічної корисності або аналогічної споживної вартості.

Найбільш прийнятним способом розрахунку вартості унікальних нематеріальних активів є *метод відновної вартості*. Відновна вартість активу визначається як сума витрат, необхідних для створення нової точної копії оцінюваного активу.

Прибутковий (дохідний) підхід виходить із передбачення, що економічна цінність конкретного активу на поточний момент обумовлена розміром доходів, які сподіваються отримати з цього активу в майбутньому.

Процедура оцінки вартості нематеріального активу за *методом капіталізації прибутків* складається з таких етапів:

- виявлення джерел і розмірів чистого прибутку, що його дає відповідний актив;
- визначення ставки капіталізації чистого прибутку;
- розрахунок вартості активу діленням чистого прибутку на ставку капіталізації.

Метод порівняльного аналізу продажу передбачає порівняння об'єкта інтелектуальної власності, що оцінюється, з вартістю аналогічних об'єктів, які були реалізовані на ринку.

Вартість активу згідно з методом звільнення від роялті визначається на підставі умовного припущення, що вся інтелектуальна власність, яка використовується підприємством, йому не належить. Тоді частину виручки підприємство мало було б виплачувати у вигляді винагороди (роялті) власникам цієї інтелектуальної власності. Насправді ж цю частину підприємство залишає в себе. Цю частину виручки і вважають додатковим прибутком, який створюється даним нематеріальним активом.

Тема 6. ОБОРОТНІ КОШТИ

6.1. Загальна характеристика оборотних коштів.

6.2. Нормування оборотних коштів.

6.3. Ефективність використання.

6.1. Загальна характеристика оборотних коштів.

На підприємствах мають місце поточні витрати фінансових (грошових) коштів, які у процесі господарювання здійснюють певний кругообіг (проходять грошову, виробничу й товарну стадії). На першій стадії кругообігу вони витрачаються на придбання сировини, матеріалів та інших ресурсів, тобто переходять з грошової форми в матеріально-товарну, формують певні виробничі запаси, потім вступають у другу стадію — виробничу. На цій такій стадії в процес виробництва включаються робітники, що одержують за виконану роботу заробітну плату. Потім матеріально-товарні цінності матеріалізуються у формі готової продукції. На останній стадії кругообігу виготовлена продукція продається і підприємство має відповідну виручку (суму грошей), яка не лише повністю відшкодовує раніше авансовані витрати, а й дає певний прибуток.

Оборотні кошти — це сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування й забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів та фондів обігу.

Формування й регулювання окремих елементів оборотних коштів має свої особливості. З огляду на це виокремлюють оборотні кошти у сферах виробництва та обігу, а також розподіляють їх на нормовані й ненормовані (рис. 7.1).

Певне практичне значення мають з'ясування та оцінка структури оборотних коштів. Вони (кошти) використовуються ефективніше тоді, коли більша їхня частина зайнята у сфері виробництва. Перебування оборотних коштів у сфері обігу — лише необхідна умова безперервності процесу відтворення; проте ця частина коштів підприємства не бере безпосередньої участі у створенні вартості продукції, що виготовляється.

За розрахунками багаторічних середніх величин, зокрема на промислових підприємствах України, частка оборотних коштів у сфері виробництва становить 72% (у тій частині на виробничі запаси та незавершене виробництво припадає відповідно 48 і 20%), а у сфері обігу — 28% (з них близько 17% — вартість готової продукції, а 6% — грошові кошти).

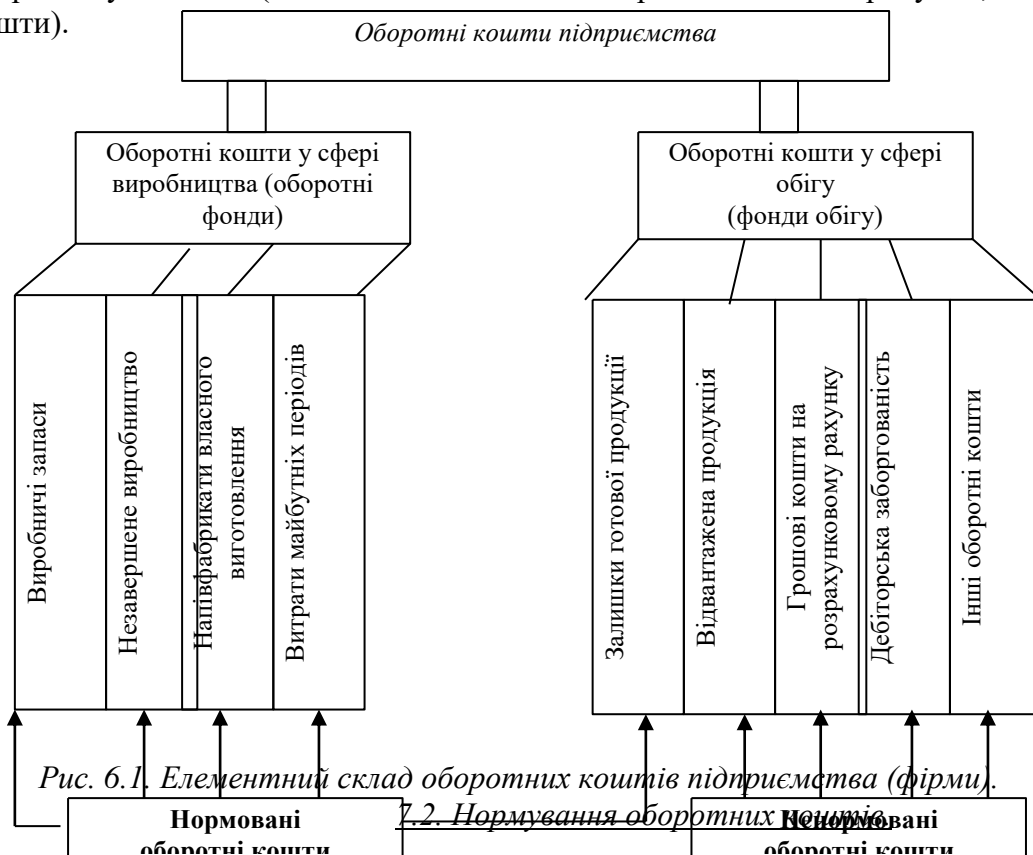


Рис. 6.1. Елементний склад оборотних коштів підприємства (фірми).

7.2. Нормування оборотних коштів

Необхідний розмір грошових коштів, що вкладаються в мінімальні запаси товарно-матеріальних цінностей для забезпечення безперервного процесу виробництва продукції, найліпше визначати їхнім нормуванням (розрахунком нормативів).

Відомі три методи розрахунку нормативів оборотних коштів: аналітичний, коефіцієнтний і прямого рахунку. *Аналітичний* (дослідно-статистичний) метод передбачає ретельний аналіз наявних товарно-матеріальних цінностей з наступним коригуванням фактичних запасів та вилученням з них надлишкових. *Коефіцієнтний метод* полягає в уточненні чинних на початок розрахункового періоду нормативів власних оборотних коштів згідно зі змінами в цьому періоді показників виробництва, що впливають на величину цих коштів. *Метод прямого рахунку* — це науково обґрунтований розрахунок нормативів за кожним нормованим елементом оборотних коштів (виробничим запасам, незавершеному виробництву, витратам майбутніх періодів, залишкам готової продукції). У практиці господарювання він є основним, інші методи розрахунків використовуються здебільшого як допоміжні.

• Норматив оборотних коштів у виробничих запасах. За своїм економічним змістом виробничі запаси розподіляються на елементи, що їх відносять до оборотних фондів (сировина, матеріали, паливо), і ті, що тяжіють до основних фондів (запасні частини для ремонту; інструменти, інвентар та інші малоцінні предмети). Методика визначення нормативу оборотних коштів у названих двох видах виробничих запасів неоднакова.

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх і відносять до оборотних фондів, визначається помноженням середньодобового споживання матеріалів у вартісному виразі на норму їхнього запасу в днях.

Точність розрахунку залежить від правильного визначення запасів матеріальних ресурсів. На підприємствах існує кілька видів запасів: транспортний, підготовчий (технологічний), поточний, резервний (страховий).

У *транспортний запас*, що звичайно не перевищує двох днів, оборотні кошти вкладаються на період з моменту оплати виставленого постачальником рахунку до прибуття вантажу на склад підприємства. *Підготовчий запас* створюється на період часу, необхідного для приймання, складування та підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів. Найбільшим за розміром є поточний запас сировини (матеріалів) та інших елементів оборотних фондів (предметів праці); його обчислюють у межах половини середнього інтервалу між поставками певних видів матеріальних ресурсів (наприклад, якщо умовами договору між постачальником і споживачем передбачене надходження матеріалів один раз на місяць, то їхній поточний запас має забезпечувати 15 днів роботи). Визначення *резервного (страхового) запасу* може здійснюватись двома способами: за середнім відхиленням фактичних строків поставки від передбачених договором або за періодом, необхідним для термінового оформлення замовлення та доставки матеріалів від виробника до споживача.

У цілому норматив оборотних коштів у виробничих запасах, що їх відносять до оборотних фондів, визначається за такою схемою (дані умовні):

1. Квартальна потреба в матеріалах - 2700 т
2. Середньодобова витрата матеріалів - 30 т
3. Ціна однієї тонни матеріалу - 12000 грн.
4. Вартість добової витрати матеріалів (п.3 х п.2) - 360000 грн.
5. Норма запасу:
 - а) транспортного - 2 дні
 - б) підготовчого (технологічного) - 3 дні
 - в) поточного - 15 днів
 - г) резервного (страхового) - 5 днів
 - д) усього - 25 днів
6. Норматив оборотних коштів у виробничих запасах (п. 4 х п. 5, д) - 9000000 грн.

Методика нормування оборотних коштів у елементах виробничих запасів, що тяжіють

до основних фондів, але за чинною системою обліку відносяться до оборотних фондів, істотно відрізняється від викладеної. Зокрема, основою розрахунку оборотних коштів у запасних частинах для ремонту служать норми запасу деталей на одиницю ремонтної складності відповідних видів машин та устаткування. Загальними принципами нормування оборотних коштів у малоцінних і швидкозношуваних предметах є такі: 1) нарізне визначення норм для матеріальних цінностей, що зберігаються на складі підприємства й тих, що використовуються (експлуатуються) у виробництві; 2) грошова оцінка складських запасів за повною заготівельною їхньою вартістю (собівартістю), а предметів, що використовуються, — у розмірі 50% первісної їхньої вартості; 3) відмова від нормування у днях споживання предметів, які експлуатуються, і розрахунок норм для окремих їхніх груп на підставі коефіцієнтів, що характеризують залежність розміру запасу від чисельності персоналу, кількості робочих місць, вартості окремих видів устаткування тощо.

- Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві. Величина цього нормативу залежить від обсягу продукції, що виробляється, собівартості окремих її видів і характеру розподілу витрат протягом днів виробничого циклу. За інших однакових умов оборотні кошти в цій функціональній формі змінюються прямо пропорційно динаміці масштабів випуску та собівартості продукції. При цьому має бути враховане також співвідношення середньої собівартості незавершеного виробництва і собівартості готової продукції, яке заведено називати коефіцієнтом наростання витрат.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві (H_{HB}^{OK}) можна визначити, користуючись формулою

$$H_{HB}^{OK} = V_d \cdot T_{\text{ц}} \cdot K_{HB}, \quad (6.1)$$

де V_d — середньодобовий випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю;

$T_{\text{ц}}$ — середня тривалість виробничого циклу у днях;

K_{HB} — коефіцієнт наростання витрат (собівартості незавершеного виробництва).

Визначення середнього показника добового випуску продукції за її собівартістю. Обчислюється діленням запланованого (очікуваного) випуску продукції на кількість днів розрахункового періоду. Розрахунки тривалості виробничого циклу здійснюється в процесі організаційно – планової підготовки виробництва і є достатньо складною процедурою.

Коефіцієнт наростання витрат потребує спеціальних попередніх розрахунків. Найточніше його можна визначити через розподіл витрат за днями виробничого циклу. З цією метою за даними кошторису витрат на виробництво всі витрати розподіляють на одноразові (вартість сировини та основних матеріалів, що включаються в процес виробництва із самого його початку) і такі, що поступово зростають (решта витрат). Якщо витрати на заробітну плату та обслуговування виробництва важко розрахувати в розрізі днів виробничого циклу, то їх умовно розподіляють однаковими частинами на кожний день циклу.

Методику визначення коефіцієнта наростання витрат покажемо на умовному прикладі. Припустімо, що собівартість якогось виробу становить 50 100 грн., а середня тривалість виробничого циклу — 6 днів. Розподіл витрат за днями виробничого циклу подано в табл. 7.1. За цих умов середня собівартість незавершеного виробництва дорівнюватиме 39 100 грн. ($234\,600 : 6$), а коефіцієнт наростання витрат — 0,78 ($39\,100 : 50\,100$).

Проте за великої номенклатури продукції, що виготовляється, описаний спосіб визначення коефіцієнта наростання витрат є надто трудомістким. Тому на підприємствах, що продукують матеріаломістку продукцію і через це мають велику частку одноразових витрат, коефіцієнт наростання витрат можна обчислювати за такою спрощеною формулою:

$$K_{HB} = \frac{C_{\text{пц}} + 0,5C_{\text{рц}}}{C_B} \quad (6.2)$$

де $C_{\text{пц}}$ — первісні витрати на початку (у перший день) виробничого циклу;

Срц — решта витрат на виготовлення виробу;

Св — виробнича собівартість виробу.

Так, виходячи з даних табл. 6.1, коефіцієнт наростання витрат, розрахований за формулою (6.2), дорівнюватиме $0,8 [(30000 + 0,5 * 20100) / 50 100]$. Як бачимо, похибка розрахунків зовсім мала — лише 0,02 (0,8 — 0,78); вона цілком можлива для такого роду практичних розрахунків.

Зрештою якщо припустити, що середня величина щоденного випуску продукції становить 20000 грн., а тривалість виробничого циклу — 6 днів, то норматив коштів у незавершеному виробництві, обчислений за формулою 6.1), становитиме

$$H_{нс}^{ок} = 20000 * 6 * 0,8 = 96000 \text{ грн.}$$

• Норматив оборотних коштів у інших нормованих елементах. Окрім виробничих запасів і незавершеного виробництва, до нормованих елементів оборотних коштів належать також витрати майбутніх періодів і залишки готової продукції на підприємстві, яке її виготовляє.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів розраховується, виходячи з залишку коштів на початок періоду та суми витрат протягом розрахункового (планового) періоду з відрахунком величини наступного погашення витрат за рахунок собівартості продукції.

Наприклад, на початок розрахункового періоду залишок витрат майбутніх періодів становить 8 000 грн., потреба в них протягом цього періоду — 82 000 грн., на собівартість продукції, яку належить виготовити, буде віднесено в рахунок погашення раніше здійснених витрат 36000 грн. Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів дорівнюватиме 54 000 грн. ($8\,000 + 82\,000 - 36\,000$).

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції визначається як добуток вартості одностороннього випуску готових виробів на норму їхнього запасу на складі у днях. У свою чергу, норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації (продажу), тобто її комплектування, пакування та відвантажування споживачам, а також виписування і здавання в банк платіжних документів.

• Зрозуміло, що *сукупний норматив оборотних коштів підприємства* на розрахунковий (плановий) період є не що інше, як загальна сума нормативів, обчислених для окремих елементів (виробничих запасів, незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів та залишків готової продукції).

6.3. Ефективність використання оборотних коштів.

Оборотні кошти різногалузевих підприємств країни становлять значну частину їхніх матеріально-грошових активів. Тому раціональне та економне використання оборотних коштів суб'єктів господарювання має неабияке економічне значення. Для оцінки ефективності використання оборотних коштів виробничих підприємств застосовують певні показники, а для підвищення ефективності — відповідні конкретні заходи.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожну грошову одиницю поточних витрат підприємства;

по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) розраховується діленням вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період. Показник, що є оберненим стосовно коефіцієнта оборотності, заведено називати коефіцієнтом завантаження. Він показує, скільки оборотних коштів (у частках одиниці) припадає на кожну грошову одиницю реалізованої продукції. *Тривалість одного обороту в днях (або швидкість обороту)* оборотних коштів визначається як співвідношення кількості днів у розрахунковому періоді (для кварталу — 90 днів, року — 360 днів) і коефіцієнта оборотності за той самий період. Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може застосовуватися показник їхньої

рентабельності, обчислюваний як відношення прибутку підприємства до суми його оборотних коштів.

Унаслідок прискорення оборотності фінансових (грошових) коштів зменшується потреба в них, відбувається процес вивільнення цих коштів з обороту. Розрізняють *абсолютне* (зменшення потрібної суми коштів) та відносне (реалізація більшої кількості продукції за фіксованої суми коштів завдяки поліпшенню їхнього використання) *вивільнення грошових коштів з обороту*.

З-поміж заходів для підвищення ефективності використання оборотних коштів чільне місце належить оптимізації виробничих запасів. Саме з оптимізацією зв'язані найбільші резерви скорочення запасів на підприємствах, особливо з матеріаломістким виробництвом. Зменшення тривалості виробничого циклу на таких підприємствах усього на один день дає змогу зменшити обсяг незавершеного виробництва на суму понад 2 млн. грош. од. Якщо ж прискорити реалізацію продукції також на один день, то можливе вивільнення оборотних коштів становитиме приблизно 1/3 обсягу залишків готової продукції на складах підприємств.

Тема 7. ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

7.1. Загальна характеристика інноваційних процесів.

7.2. Поняття, склад і структура інвестицій.

7.3. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій.

7.4. Інвестиційні проекти підприємств та організацій.

7.5. Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями.

7.6. Чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень та оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень.

Ключові слова і терміни: інноваційний процес; нововведення; науково-технічний прогрес; науково-технічна революція; організаційний прогрес; ефективність нововведень. *Ключові слова і терміни:* інвестиції; портфельні інвестиції; цінні папери; фондовий ринок; фондова біржа; іноземне інвестування; абсолютна ефективність; порівняльна ефективність; інвестиційний проект; фінансовий план..

7.1. Загальна характеристика інноваційних процесів.

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, можна умовно поділити на дві групи — традиційні та інноваційні. Традиційні процеси (явища) характеризують звичайне функціонування народного господарства, його галузей і підприємств, а інноваційні — розвиток останніх на якісно новому рівні. Протягом тривалого періоду, коли економіка функціонувала й розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів (застосування постійно зростаючого обсягу суспільних ресурсів — персоналу, виробничих фондів), у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або стали економічно не вигідними, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва мають базуватися переважно на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

У загальному розумінні інноваційні процесі, що мають місце в будь-якій складній виробничо-господарській системі, є сукупністю прогресивних, якісно нових змін, що безперервно виникають у часі та просторі.

Результатом інноваційних процесів є новини, а запровадження їх у господарську практику визнається за нововведення. Інноваційні процеси започатковуються певними галузями науки, а завершуються у сфері виробництва, сприяючи прогресивним змінам останнього.

Технічні новини і нововведення проявляються у вигляді нових продуктів (виробів), технологій їхнього виготовлення, засобів виробництва (машин, устаткування, енергії, конструкційних матеріалів).

Організаційні нововведення охоплюють нові методи й форми організації всіх видів діяльності підприємств та інших ланок суспільного виробництва (організаційні структури управління сферами науки та виробництва, форми організації різних типів виробництва й колективної праці тощо);

економічні — методи господарського управління наукою та виробництвом через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

соціальні — різні форми активізації людського чинника (професійна підготовка й підвищення кваліфікації персоналу, передовсім керівного складу всіх рівнів; стимулювання творчої діяльності; поліпшення умов і постійне підтримування високого рівня безпеки праці; охорона здоров'я людини та охорона довкілля; створення комфортних умов життя тощо);

юридичні — нові і змінені закони та різноманітні нормативно-правові документи, що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств та організацій.

Між окремими видами інноваційних процесів (новин, нововведень) існує відносно

тісний взаємозв'язок. Технічні новини зумовлюють передовсім відповідні організаційні нововведення, а останні потребують, як правило, певних змін в економічному механізмі діяльності підприємств. Зокрема створення й розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах різних галузей спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи цехів з гнучкими виробничими системами.

Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює розв'язання таких за допомогою нових економічних рішень.

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).

9.2. Науково-технічний прогрес, його загальні та пріоритетні напрями.

Потенційні можливості розвитку та ефективності виробництва визначаються передовсім науково-технічним прогресом, його темпами і соціально-економічними результатами. Що цілеспрямованіше та ефективніше використовуються новітні досягнення науки і техніки, котрі є першоджерелами розвитку продуктивних сил, то успішніше вирішуються пріоритетні (щодо виробничих) соціальні завдання життєдіяльності суспільства.

Науково-технічний прогрес (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки; у ширшому суттєво-змістовому значенні — це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використаннями досягнень науки.

НТП можна тлумачити також як процес нагромадження та практичної реалізації нових наукових і технічних знань, цілісну циклічну систему «наука — техніка — виробництво», що охоплює кілька стадій: фундаментальні теоретичні дослідження; прикладні науково-дослідні роботи; дослідно-конструкторські розробки; освоєння технічних нововведень; нарощування виробництва нової техніки до потрібного обсягу, її застосування (експлуатація) протягом певного часу; техніко-економічне, екологічне й соціальне старіння виробів, їхня постійна заміна новими, ефективнішими зразками.

НТП властиві еволюційні (зв'язані з накопиченням кількісних змін) та революційні (зумовлені стрибкоподібними якісними змінами) форми вдосконалення технологічних методів і засобів виробництва, кінцевої продукції. До еволюційних форм НТП відносять поліпшення окремих техніко-експлуатаційних параметрів виробів чи технології їхнього виготовлення, модернізацію або створення нових моделей машин, обладнання, приладів і матеріалів у межах того самого покоління техніки, а до революційних — зміну поколінь техніки й кінцевої продукції, виникнення принципово нових науково-технічних ідей, загально-технічні (науково-технічні) революції, у процесі яких здійснюється масовий перехід до нових поколінь техніки в провідних галузях виробництва.

Науково-технічна революція (НТР) відбиває докорінну якісну трансформацію суспільного розвитку на засаді новітніх наукових відкриттів (винаходів), що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характер трудової діяльності людей.

Науково-технічний прогрес, що завжди здійснюється у взаємозв'язаних еволюційних і революційних його формах, є домінантою (визначальним чинником) розвитку продуктивних сил, невідпинного підвищення ефективності виробництва. Він безпосередньо впливає передовсім на формування й підтримування високого рівня техніко-технологічної бази виробництва, забезпечуючи неухильне зростання продуктивності суспільної праці.

Спираючись на суть, зміст та закономірності сучасного розвитку науки і техніки, можна виокремити характерні для більшості галузей народного господарства загальні напрямки НТП.

За умов сучасних революційних перетворень у технічному базисі виробництва ступінь його технічної досконалості та рівень економічного потенціалу в цілому визначаються прогресивністю використовуваних технологій — способів одержання й перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції.

Технологічні методи все більше й усе частіше визначають конкретну форму і функції засобів та предметів праці, а отже, ініціюють появу інших напрямків НТП, витискують з виробництва технічно та економічно застарілі знаряддя праці, породжують нові машини та устаткування, засоби автоматизації. Зараз принципово нові види техніки розробляються й виготовляються під нові технології, а не навпаки, як це було раніше, коли панував примат засобів праці.

НТП у галузі знарядь праці довів, що технічний рівень та якість сучасних машин (устаткування) безпосередньо залежать від прогресивності характеристик застосовуваних для їхнього виробництва конструкційних та інших допоміжних матеріалів. Звідси випливає величезна роль створення й широкого використання нових матеріалів, що характеризує один з важливих напрямків НТП.

До сучасних виробничих процесів ставляться такі вимоги, як досягнення максимально можливої безперервності, безпеки, гнучкості й продуктивності, що можуть бути реалізовані лише за відповідного рівня їхньої механізації та автоматизації — інтегрованого та завершального напрямку НТП. Механізація й автоматизація виробництва, яка відображає різний ступінь заміни ручної праці

машинною, у своєму безперервному розвитку послідовно, паралельно або паралельно-послідовно переходить від нижчої (часткової) до вищої (комплексної) форми.

За умов інтенсифікації виробництва, гострої необхідності багаторазового зростання продуктивності праці та радикального поліпшення її соціологізації, докорінного підвищення якості продуктованих виробів автоматизація виробничих процесів стає стратегічним напрямком НТП для підприємств більшості галузей народного господарства.

9.3. Організаційний прогрес.

Різні напрями НТП породжують конкретні економічні й соціальні наслідки, глибина та ефективність яких багато в чому залежать від міри досконалості організації виробництва і праці, усієї системи господарювання.

Організаційний прогрес виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку та підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих та застосуванні нових методів і форм організації виробництва і праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Організаційному прогресу властиві певні особливості, що відрізняють його від науково-технічного прогресу.

По-перше, НТП є безпосереднім і головним чинником зростання продуктивності (ефективності) виробництва, а організаційний прогрес забезпечує реалізацію створюваних НТП потенційних можливостей інтенсифікації виробничо-трудових процесів.

По-друге, створення і впровадження нової техніки й технології, застосування нових конструкційних матеріалів та освоєння нових виробів приводять до зниження трудомісткості їхнього виготовлення, а вдосконалення організації виробництва і праці дає змогу зменшити втрати робочого часу і простої устаткування.

По-третє, практичну реалізацію окремих напрямків НТП постійно зв'язано з великими затратами суспільної праці, матеріальних і фінансових ресурсів; здійснення ж заходів організаційного характеру в багатьох випадках не потребує нових витрат (у крайньому разі — незначних додаткових ресурсів).

З-поміж організаційних чинників розвитку економіки галузей народного господарства ключову роль відіграє організація виробництва — певним чином упорядкована й

скоординована в часі та просторі система взаємодії провідних елементів виробничого процесу. тобто людей (працівників), знарядь і предметів праці; вона охоплює всі ланки виробництва (від робочого місця на окремому підприємстві до групи підприємств однієї або різних галузей виробничої сфери).

Складовою частиною організації виробництва служить організація праці, що визначає технологію інтегрування окремих працівників у комбіновану робочу силу, сукупну живу працю, спроможну продукувати матеріальні блага й духовні цінності. Під організацією праці заведено розуміти певне поєднання працівників у часі і просторі для досягнення найбільшої ефективності трудових процесів за умов конкретно застосовуваної технології та організації виробництва. Поєднання учасників трудового процесу в часі забезпечується різними формами поділу й кооперації праці, організацією обслуговування робочих місць, установленням раціональних режимів праці. Просторове поєднання працівників на виробництві знаходить втілення в різних формах побудови бригад та інших виробничих ланок підприємства, у варіантному закріпленні персоналу за відповідними робочими місцями тощо.

До організаційного прогресу треба відносити вдосконалення не лише безпосередньо процесів виробництва і праці, а й функціонування окремих, чи всієї сукупності елементів господарського механізму— системи управління, планування (програмування), фінансування, матеріального стимулювання, матеріально-технічного забезпечення, науково-технічного обслуговування тощо.

Для забезпечення ефективного управління організаційним прогресом важливо своєчасно виявляти і правильно оцінювати його тенденції, прогресивні й небажані зміни у формах організації виробництва та праці, функціонуванні окремих чи всієї сукупності елементів господарського механізму. Основні сучасні тенденції організаційного прогресу можна звести до такого:

- прискорення темпів розвитку окремих (деконцентрації, кооперування, конверсії, диверсифікації) та посилення взаємозв'язків усіх суспільних форм організації виробництва, що забезпечує демонополізацію виробництва багатьох видів продукції, конкуренцію продуцентів на ринку, мультиплікаційну ефективність діяльності підприємств різних типів і систем господарювання;
- посилення безперервності та гнучкості виробництва на підприємствах багатьох галузей завдяки широкому застосуванню автоматичних роторних ліній, робото технічних комплексів і гнучких виробничих систем, що уможлиблюють зведення до мінімуму втрат часу й ресурсів, багаторазове підвищення продуктивності праці, значне прискорення оновлення продукції, що виготовляється;
- розвиток колективної (бригадної) форми організації та оплати праці, що за умов прискорення НТП, якісного вдосконалення й ускладнення техніко-технологічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним і економічно доцільним;
- раціоналізація організації потоку й використання засобів виробництва та кінцевої продукції на всіх стадіях відтворювального процесу, переміщення певної частини організаційно-технологічних операцій з підготовки виробництва у сферу матеріально-технічного його забезпечення, що сприяє істотному скороченню виробничих запасів сировини, матеріалів і палива, зменшенню обсягів їхнього використання, утилізації відходів виробництва;
- формування нових типів суспільної комбінації речових і осо-бистісних елементів процесу виробництва, науки та виробництва, виробництва і сфери споживання у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних з метою концентрації та раціонального використання суспільних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;
- удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств, перехід останніх на ринкові економічні відносини з державою та іншими контрагентами, що посилює відповідальність за кінцеві результати діяльності, конкурентоспроможність на світовому й національному ринках, фінансову стійкість і прибутковість;

- активізація людського чинника через здійснення такої кадрової політики, котра відповідає сучасним вимогам правильного підбору керівників усіх рівнів, підвищенню їхньої компетентності, діловитості й відповідальності; вимогам дальшого розвитку демократії в управлінні виробництвом, забезпечення належної організованості й виконавської дисципліни.

9.4. Оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень.

Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень служить економічний ефект, що характеризує абсолютну величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний розрахунковий період. Залежно від кола вирішуваних завдань величину економічного ефекту можна і треба обчислювати в одній із двох форм — народногосподарській (загальний ефект за умов використання нововведень) і внутрішньогосподарській (ефект, одержуваний окремо розробником, виробником і споживачем технічних новин або нововведень).

Народногосподарський економічний ефект визначається через порівнювання результатів від застосування технічних нововведень і всіх витрат на їхню розробку, виробництво і споживання; він відбиває ефективність тієї чи тієї групи технічних нововведень з погляду

їхнього впливу на кінцеві показники розвитку економіки країни.

Внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект, що обчислюється на окремих стадіях відтворювального циклу «наука—виробництво—експлуатація (споживання)», дає змогу оцінювати ефективність певних технічних новин і нововведень з огляду на ринкові економічні інтереси окремих науково-дослідних (проектно-конструкторських) організацій, підприємств-продуцентів і підприємств-споживачів.

Наявність народногосподарського економічного ефекту від того чи того технічного нововведення не завжди свідчить про доцільність його використання. Таке може трапитись у разі, коли економічно вигідне для народного господарства в цілому нове технічне рішення призводить до погіршення певних економічних показників діяльності окремих наукових організацій або підприємств, причетних до відтворювального циклу «наука—виробництво—експлуатація (споживання)».

Тому необхідно завжди визначати не лише загальну величину економічного ефекту, а й ту його частку, яку має одержати кожний з учасників процесу створення й реалізації технічного нововведення, тобто обчислювати внутрішньогосподарський (комерційний) економічний ефект.

За умов функціонування ринкових економічних відносин між контрагентами виробництва для оцінки внутрішньогосподарського (комерційного) економічного ефекту від створюваних технічних новин і використовуваних технічних нововведень можна застосовувати показник прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації)', його обчислюють за формулою

$$\Pi_t = P_t - C_t - B_t$$

де Π_t — прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації) у році t ,

P_t — виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного (споживчого) призначення в році t за ринковими (іншими застосовуваними) цінами;

C_t — собівартість продукції в році t ;

B_t — загальна сума виплат з балансового прибутку підприємства (наукової організації) та податків у році t .

За сучасних умов розбудови соціально орієнтованої економіки стає можливим і необхідним принципово новий підхід до визначення ефективності технічних новин і нововведень. Його суть полягає у визнанні безумовної пріоритетності критеріїв соціальної ефективності й екологічної безпеки об'єктів технічних новин і нововведень щодо критерію економічної ефективності. Процедурний механізм порівнювання й вибору найліпшого з можливих варіантів технічних новин (нововведень) здійснюється у певній послідовності.

• По-перше, проводиться ранжирування цілей розробки, виробництва й використання об'єктів технічних новин; до вищого рангу відносять соціальні цілі та вимоги екологічної безпеки, до нижчого — максимізацію економічної ефективності,

• По-друге, можливі варіанти технічних новин однакового функціонального призначення проходять перевірку на відповідність соціальним цілям і вимогам екологічної безпеки, що їх зафіксовано в державних і міжнародних стандартах, а також у цільових нормативах соціального характеру, — якщо новини не відповідають таким цілям і вимогам, то вони мають бути відхилені незалежно від рівня їхньої економічної ефективності.

• По-третє, на кінцевій стадії процесу порівняння й вибору треба розглядати тільки соціальне й екологічно допустимі (і в цьому розумінні — ефективні) варіанти технічних новин чи нововведень; найліпший з них визначається вже за економічним критерієм.

З огляду на особливості оцінки ефективності всю сукупність нових організаційних рішень можна умовно розподілити на дві групи: першу — організаційні нововведення, здійснення яких потребує певних (нерідко істотних) додаткових одночасних витрат (капітальних вкладень); другу — ті з них, що не потребують додаткових інвестицій.

Визначення й оцінка економічної ефективності організаційних нововведень, що належать до першої групи (наприклад, організація нових спеціалізованих або комбінованих виробництв; концентрація виробництва на діючому підприємстві, що веде до необхідності його розширення, реконструкції або технічного переозброєння), здійснюються так само, як і нових технічних рішень. Водночас слід урахувати дуже важливу обставину — до складу поточних витрат треба включати додатково транспортні витрати, а також втрати сировини (матеріалів) і готової продукції в процесі їхнього транспортування і зберігання.

Ефективність безвитратних нових організаційних рішень (зокрема запровадження бригадної або іншої прогресивної форми організації та оплати праці; удосконалення окремих елементів господарського механізму — організаційних структур управління, систем планування й фінансування тощо; створення нових ринкових структур) визначають здебільшого на підставі обчислення економії поточних витрат, зумовленої здійсненням таких нововведень. У кожному конкретному випадку необхідно точно окреслювати коло показників для оцінки ефективності тієї чи тієї групи безвитратних організаційних рішень.

7.1. Поняття, склад і структура інвестицій.

Інвестиції— це довгострокові вкладення капіталу (грошей) у підприємницьку діяльність (для одержання прибутку).

Той, хто має капітал (гроші) і вкладає його (їх) у ту чи ту комерційну справу, називається інвестором, а сам процес вкладення капіталу — інвестуванням (довгостроковим фінансуванням). У будь-якій підприємницькій діяльності інвесторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, тобто як підприємства, так і окремі власники капіталу.

Залежно від того, де вкладається капітал (у межах країни чи за кордоном), виокремлюють внутрішні (вітчизняні) й зовнішні (іноземні) інвестиції. У свою чергу, внутрішні інвестиції поділяються на фінансові та реальні, а зовнішні — на прямі й портфельні.

Фінансові інвестиції означають використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій та інших цінних паперів, що їх випускають підприємства або держава. За такого інвестування має місце переміщення титулів власності.

Реальні інвестиції — це вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі народного господарства (суспільного виробництва) з метою оновлення існуючих і створення нових «капітальних» (матеріальних) благ, а як наслідок — одержання набагато більшого прибутку. Такі реальні інвестиції ще називають виробничими; проте в практиці господарювання за ними закріпилась інша назва — капітальні вкладення.

Інвестиції прямі:

- інвестиції безпосередньо у виробництво з метою виготовлення товарів та їх збуту й отримання прибутку;

- інвестиції, що забезпечують володіння контрольним пакетом акцій, а отже, контроль за підприємством.

Інвестиції портфельні – вкладення капіталу в цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю за об'єктом інвестування.

За загальноживаним визначенням *капітальні вкладення* — це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

З огляду на функціональну цілеспрямованість розрізняють валові й чисті капітальні вкладення. Валові капітальні вкладення — це загальна сума одноразових витрат капіталу на просте й розширене відтворення виробничих основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури, а чисті— витрати лише на розширене відтворення. Величину чистих капіталовкладень неважко розрахувати; для цього із загального обсягу капітальних вкладень треба виключити розмір амортизаційних відрахувань, котрі використовуються, як відомо, на просте відтворення основних фондів та іншого майна підприємства.

Позитивною тенденцією в динаміці структури капітальних вкладень є поступове збільшення частки витрат на устаткування, інструмент та інвентар за відносного зменшення питомої ваги вартості будівельно-монтажних робіт.

Співвідношення окремих часток загальної суми чистих капітальних вкладень становить орієнтовно: технічне переозброєння і реконструкція діючих промислових підприємств — 50—60; розширення підприємств — 15—20; нове будівництво — 20—35%.

Для забезпечення ефективної господарської діяльності підприємства важливим є обґрунтоване визначення конкретних джерел фінансування виробничих інвестицій.

Якщо за певних причин (помилки організаційного періоду, раптове істотне зростання цін на нове устаткування тощо) акумульованої суми амортизаційних відрахувань недостатньо для фінансування заміни застарілого устаткування, то для покриття частини, що її бракує, треба використати інші (внутрішні) джерела формування коштів (зокрема оголосити передплату на звичайні та привілейовані акції або залучити частину нерозподіленого прибутку).

Особливо ретельного обґрунтування потребує клопотання підприємства про надання йому прямої чи непрямої державної субсидії. У ньому треба відобразити такі питання: необхідність і мета фінансової допомоги, розмір державних коштів і ефективність їхнього використання, потреба у кредитних та податкових пільгах тощо. Глибоко обміркованим має бути й підхід до залучення закордонних інвестицій та створення спільних підприємств, що дають змогу використовувати найновіші технології світового рівня, виробляти конкурентоспроможну на ринку продукцію, підвищувати загальну і фінансову ефективність вітчизняного виробництва, але інколи можуть поставити його в надто велику залежність від іноземного інвестора.

7.2. Формування і регулювання фінансових інвестицій.

Цінні папери — це грошові документи, що засвідчують право володіння або кредитні відносини, визначають взаємини між особою, яка їх випустила (емітентом), та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів чи відсотків, а також можливість передачі грошових прав іншим особам. Цінні папери можуть бути іменними або на пред'явника. Іменні цінні папери передаються здебільшого способом повного індосаменту (передатним написом, який засвідчує перехід прав за цінним папером до іншої особи), а цінні папери на пред'явника обертаються вільно. Дуже важливо знати, що цінні папери можна використати для здійснення розрахунків між суб'єктами господарювання або як заставу для забезпечення платежів і кредитів.

Акція — цінний папір без установленого строку обігу, що засвідчує пайову участь у статутному фонді акціонерного товариства, підтверджує членство в ньому і гарантує участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна за ліквідації акціонерного товариства.

Акції можуть бути іменними та на пред'явника, привілейованими і простими. Громадяни мають право бути власниками, як правило, іменних акцій. Щодо акцій на пред'явника, то реєструється лише їхня загальна кількість.

Привілейовані акції дають власникові переважне право на одержання дивідендів, а

також на першочергову участь у розподілі майна акціонерного товариства в разі його ліквідації. Вони можуть випускатися із фіксованим у відсотках від їхньої номінальної вартості розміром щорічного дивіденду.

Облігацією є цінний папір, що засвідчує внесення її власником певної суми грошових коштів і підтверджує зобов'язання емітента повернути власнику облігації в обумовлений строк номінальну її вартість з виплатою фіксованого відсотка. Облігації всіх видів розповсюджуються серед юридичних і фізичних осіб на добровільних засадах. Випускаються облігації двох видів: 1) облігації внутрішньої державної та місцевої позик; 2) облігації підприємств. Вони можуть бути іменними і на пред'явника, відсотковими та безвідсотковими (цільовими), такими, що вільно обертаються або з обмеженим обігом.

Казначейські зобов'язання України — вид цінних паперів на пред'явника, що розміщуються тільки на добровільних засадах серед населення, засвідчують внесення власниками грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фінансового доходу.

Ощадний сертифікат за формою і змістом — це письмове свідоцтво банку про депонування грошових коштів, яке засвідчує право вкладника на одержання після закінчення встановленого строку язк самого депозиту, так і відсотків на нього.

Вексель є окремим видом цінних паперів, який засвідчує безумовне грошове зобов'язання боржника (векселедавця) сплатити після настання строку визначену суму грошей власнику векселя (векселедержателю). Розрізняють простий і переказний вексель. Простий вексель містить просту і нічим не обумовлену обіцянку векселедавця сплатити власнику векселя після зазначеного строку відповідну суму. Переказний вексель (тратта) — це письмовий наказ векселедержателя (трасанта), адресований платнику (трасату), сплатити третій особі (ремітентові) певну суму грошей у визначений строк.

Фондовий ринок — сфера обігу цінних паперів.

У країнах з ринковою орієнтацією економіки існують біржовий і позабіржовий ринки цінних паперів, кожний з яких виконує властиві йому функції.

Біржовий ринок цінних паперів уособлюють фондові біржі — спеціалізовані установи, які створюють умови для централізованої торгівлі цінними паперами через об'єднання попиту на них і пропонування, а також надання місця, системи та засобів для їхнього первинного розміщення і вторинного обігу. У процесі приватизації майна державних підприємств через фондові біржі може відбуватися первинне розміщення тієї частки їхніх акцій, що реалізується за грошові кошти. Через фондові біржі здійснюється також розміщення державних цінних паперів. Варто зазначити, що фондові біржі мають забезпечувати формування максимально справедливої ціни на цінні папери через процедуру лістингу та механізм біржових торгів і цим самим підвищувати довіру інвесторів до них.

З метою сприяння залученню фінансових ресурсів для виробничих підприємств і створення фондової інфраструктури має розвиватися й цивілізований позабіржовий ринок цінних паперів, що зазвичай являє собою торговельно-інформаційну систему для організованого продажу цінних паперів з використанням для цього діючих товарних бірж. Такий ринок дає змогу розвиватися послугам інвестиційного консультування та управління портфелями цінних паперів, що приваблює передовсім дрібних інвесторів.

Розвиток і посилення ефективності господарювання виробничих підприємств України значною (якщо не вирішальною) мірою залежать від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тім числі іноземних інвестицій. За кризового стану більшості вітчизняних підприємств та організацій, за браком власних інвестиційних ресурсів та інтенсивною інтернаціоналізацією (інтеграцією) виробничо-господарських систем об'єктивно необхідним стає все ширше залучення іноземних інвестицій. Останні використовуються для фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників та інших суб'єктів господарювання, запровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу, структурної перебудови економіки.

Іноземне інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети та ступеня ризику, на який він готовий. Основними типами прямих іноземних інвестицій зазвичай бувають: а) створення спільних підприємств (організацій);

б) започаткування діяльності дочірніх підприємств (філій); в) укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами; г) придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів; д) купівля контрольних пакетів акцій у підприємств, що їх випускають і реалізують.

Дуже важливим для іноземних інвесторів є встановлення ступеня привабливості інвестування в місцеві фірми (підприємства, організації). Потенційні іноземні інвестори, коли приймають рішення про доцільність інвестицій у тій чи тій країні, звертають увагу на наявність достатніх ознак привабливості інвестування. До таких ознак належать:

- характеристика місцевого ринку (його місткість, купівельна спроможність населення, потенціал зростання цих показників);
- доступність ринку з погляду сприятливого законодавчого середовища;
- наявність у достатній кількості кваліфікованої робочої сили, її реальна вартість і продуктивність;
- ступінь валютного ризику (курс місцевої валюти має сприяти економічній стабільності і породжувати довіру зарубіжних інвесторів);
- можливість репатріації капіталу (передовсім наявність законодавства, що не обмежує вивезення інвестованого капіталу і прибутку);
- стан захисту інтелектуальної власності (ця ознака є пріоритетною, особливо для динамічних галузей — виробництва комп'ютерів, засобів зв'язку, фармацевтики);
- торгова політика, яка істотно впливає на вартість і масштаби експорту та імпорту певної продукції;
- міра державного регулювання економіки, що є важливим для захисту інтересів виробників і споживачів, а також для сприяння припливу іноземних інвестицій;
- наявність або можливість запровадження податкових та інших пільг, що стимулюють активне залучення іноземних інвестицій;
- політична стабільність, яка в кінцевому підсумку є найважливішою ознакою для прийняття рішення про доцільність інвестування, оскільки зарубіжні інвестори просто не будуть ризикувати своїми капіталами в нестабільному політичному середовищі;
- сприятливий економічний клімат, підтримування низького и передбачуваного рівня інфляції;
- достатній розвиток інфраструктури виробництва та ринку, наявність або можливість створення зон вільної торгівлі.

Законом України «Про режим іноземного інвестування» (1996 р.) чітко визначено різновиди іноземних інвестицій і форми їхнього здійснення в Україні, виписано державні гарантії захисту іноземних інвестицій.

Підприємствами з іноземними інвестиціями вважаються такі, іноземні інвестиції в статутному фонді яких становлять не менше 10%. Майно, що ввозиться в Україну як внесок іноземного інвестора до статутного фонду вітчизняного підприємства (крім товарів для реалізації або власного споживання), звільняється від обкладання митом.

Цілеспрямовані та вміло використані іноземні інвестиції здебільшого є високоефективними як для самого іноземного інвестора, так і для підприємства країни — одержувача інвестицій. За умови політичної стабільності та сприятливого економічно-інвестиційного клімату іноземний інвестор завжди матиме зиск від вкладення власного капіталу в те чи те місцеve підприємство.

7.3. Оцінка ефективності виробничих і фінансових інвестицій.

Ефективність виробничих інвестицій (капітальних вкладень) характеризує економічні, соціальні або інші результати і господарську доцільність їхнього здійснення. Основою оцінки доцільності капітальних витрат служить порівнювання вигідності того чи того проекту за умови обмеженості капіталу як ресурсу та забезпечення найбільших прибутків через реалізацію найліпшого з кількох варіантів (проектів) інвестицій.

Офіційна методика оцінювання ефективності (доцільності) капітальних вкладень передовсім визначає загальні положення. Найбільш суттєвими з них є такі.

- *По-перше*, розрахунки економічної ефективності капітальних вкладень

застосовуються за: розробки різних проектних і планових (прогнозних) документів; оптимізації розподілу реальних інвестицій за різними формами відтворення основних фондів; оцінювання ефективності витрачання власних фінансових коштів підприємства.

- *По-друге*, у розрахунках визначають загальну економічну ефективність як відношення ефекту (результату) до суми капітальних витрат, що зумовили цей ефект. Витрати та результати обчислюють з урахуванням чинника часу. На підприємствах економічним ефектом капітальних вкладень служить приріст прибутку (госпрозрахункового доходу).

- *По-третє*, з метою всебічного обґрунтування та аналізу економічної ефективності капітальних вкладень, виявлення резервів її підвищення використовують систему показників — узагальнених і поодиноких. До узагальнених показників належать період окупності капітальних витрат (кількість років або місяців, за які відшкодовуються початкові інвестиції) та питомі капітальні вкладення (у розрахунку на одиницю приросту виробничої потужності або продукції) — капіталомісткість. Окрім узагальнених до системи входять такі поодинокі показники, що підлягають спільному комплексному аналізу: продуктивність праці; фондовіддача; матеріаломісткість (енергоємність), собівартість, якість і технічний рівень продукції; тривалість інвестиційного циклу; величина соціального ефекту (як порівняти із соціальними нормативами); показники, що характеризують поліпшення стану навколишнього середовища.

- *По-четверте*, за визначення ефективності капітальних вкладень має бути виключений вплив на сумарний ефект так званих не інвестиційних чинників, тобто заходів, здійснення яких не потребує капітальних вкладень. Це означає, що з одержаного підприємством загального ефекту (прибутку) треба вилучати ефект від повнішого використання введених раніше виробничих потужностей, збільшення коефіцієнта змінності роботи устаткування, запровадження прогресивних форм організації виробництва, праці та управління, підвищення професійної підготовки й майстерності персоналу тощо.

У практиці господарювання підприємств приймаються різноманітні рішення, зв'язані з інвестуванням виробництва й соціальної інфраструктури. З огляду на це заведено розрізняти загальну (абсолютну) та порівняльну (оцінку доцільності) ефективність капітальних вкладень. Абсолютна ефективність капітальних витрат показує загальну величину їхньої віддачі (їхню результативність) на тому чи тому підприємстві. Її розрахунки потрібні для оцінки очікуваного або фактичного ефекту від реальних інвестицій за певний період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається лише тоді, коли є кілька інвестиційних проектів (варіантів вирішення господарського завдання). Вона характеризує переваги (економічні, соціальні та інші) якогось одного проекту капітальних витрат проти іншого або інших. Розрахунки порівняльної ефективності здійснюють з метою визначення ліпшого з можливих проектів (варіантів) інвестування виробництва. Абсолютна й порівняльна ефективність реальних інвестицій взаємозв'язані. Визначення найбільш доцільного проекту (варіанта капітальних вкладень) базується на зіставленні показників абсолютної їхньої ефективності, а аналіз останньої здійснюється порівнянням нормативних, запланованих чи фактично досягнутих показників, їхньої динаміки за певний період.

Застосовують два взаємозв'язані показники, за якими визначають абсолютну ефективність інвестицій перший (прямий) — коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості) капітальних витрат E_p ; другий (обернений до нього), — період (строк) окупності капітальних вкладень ($T_p = 1/E_p$). *Коефіцієнт економічної ефективності (прибутковості)* обчислюють за співвідношеннями:

для окремих проектів або форм відтворення основних фондів діючих підприємств

$$E'_p = \frac{\text{приріст прибутку (зниження собівартості)}}{\text{капітальні вкладення}}$$

для підприємств (окремих цехів і виробничих об'єктів), що будуються

$$E''_p = \frac{\text{загальна сума прибутку}}{\text{кошторисна вартість проекту}}$$

Приріст прибутку визначається як різниця величини прибутку за останній рік

попереднього та розрахункового періодів (на сільськогосподарських підприємствах — як середньорічний приріст прибутку), а капітальні вкладення враховуються сумарно за порівнянними цінами без будь-яких вирахувань.

Розрахункові значення коефіцієнтів E_p треба порівняти з нормативним коефіцієнтом E_n , що встановлюється централізовано Міністерством економіки України на певний період (його тривалість звичайно дорівнює так званому горизонту прогнозування чи індикативного планування). Проект (варіант) капітальних вкладень визнають доцільним (ефективним) за умови, коли

$$E_p \geq E_n$$

Визначення порівняльної ефективності реальних інвестицій, основу якої становить вибір економічно найдоцільнішого проекту капітальних вкладень, здійснюється через обчислення показника так званих зведених витрат Z за формулою

$$Z = C_i + E_n K_i \rightarrow \min,$$

де C_i — поточні витрати (собівартість) за i -м проектом (варіантом);

K_i — капітальні вкладення за i -м проектом (варіантом).

Проект (варіант) капітальних вкладень із найменшими зведеними витратами i буде найліпшим з економічного погляду.

Цей метод визначення порівняльної ефективності капітальних вкладень базується на припущенні, що вони (вкладення) здійснюються одноразово в повному обсязі. Насправді порівнювані проекти часто відрізняються один від одного саме розподілом інвестицій за термінами їхнього здійснення або тривалістю створення виробничих об'єктів. Тому економічну ефективність капітальних вкладень визначають з урахуванням чинника часу, тобто проводять розрахунок впливу неодноразовості капітальних витрат на їхню ефективність. З цією метою інвестиції більш пізніх років приводять до одного розрахункового року (як правило, це перший рік інвестування) множенням їх на спеціальний коефіцієнт α , який обчислюється за формулою

$$\alpha = 1 / (1 + h_n)^{t-1},$$

де h_n — норматив приведення різночасних витрат, що дорівнює 0,08;

t — період приведення (t -й рік).

Розраховані за формулою (8.2) коефіцієнти α мають такі значення для відповідних років: першого — 1,0; другого — 0,926; третього — 0,857; четвертого — 0,793; п'ятого — 0,734; шостого — 0,680; сьомого — 0,630; восьмого — 0,583; дев'ятого — 0,540; десятого — 0,5.

Вплив різночасності капітальних вкладень на їхню ефективність можна показати на такому прикладі (дані умовні).

Розроблено два проекти спорудження виробничого об'єкта. Обсяг капітальних вкладень за першим проектом становить 260 млн. грош. од., за другим — 250 млн. грош. од. Тривалість спорудження — 5 років. Капітальні витрати за роками інвестування об'єкта розподілено неоднаково (табл. 7.2). Проектна собівартість річного випуску продукції за першим проектом дорівнює 140 млн. грош. од., за другим — 142 млн. грош. од. Коефіцієнт $E_n = 0,16$.

Користуючись формулою (7.1), можна розрахувати зведені витрати без урахування чинника часу. За першим проектом вони становитимуть 171,6 млн. грош. од. ($140 + 0,16 \cdot 260$), за другим — 182 млн. грош. од. ($142 + 0,16 \cdot 250$). Отже, без урахування чинника часу перший проект спорудження виробничого об'єкта є нібито більш ефективним. Якщо ж для розрахунків узяти капітальні витрати, приведені за допомогою коефіцієнта α до першого року інвестування (табл. 7.2), то перевагу слід віддати другому проекту, зведені витрати по якому становлять 175,81 млн. грош. од. ($142 + 0,16 \cdot 211,32$) проти 177,86 млн. грош. од. за першим проектом ($140 + 0,16 \cdot 236,63$). На підставі цього можна зробити такий висновок: перший проект витрат може бути схвалений тільки за умови поліпшення розподілу капітальних вкладень за роками спорудження об'єкта.

Таблиця 7.1

Розрахунок капітальних вкладень, приведених за допомогою коефіцієнта α до першого року інвестування, млн. грош. од.

Рік інвестування	Капітальні вкладення за проектами		α	Капітальні вкладення, приведені до першого року інвестування, за проектами	
	1	2		1	2
1-й	80	30	1.000	80.00	30,00
2-й	80	40	0,926	74.08	37,04
3-й	60	70	0.857	51.42	60,00
4-й	30	60	0,793	23.79	47,58
5-й	10	50	0.734	7.34	36.70
Усього	26	250	—	236,63	211,32

У загальному обсязі цінних паперів в Україні за кількістю і вартістю найбільшу частку становлять різноманітні акції підприємств (організацій). Тому правильній оцінці ефективності саме цього виду цінних паперів приділяється найбільша увага з боку емітентів і власників. Загальновживану систему основних показників ефективності випуску та використання акцій, яка відображає певні особливості їхньої аналітичної оцінки, зображено на рис. 7.1

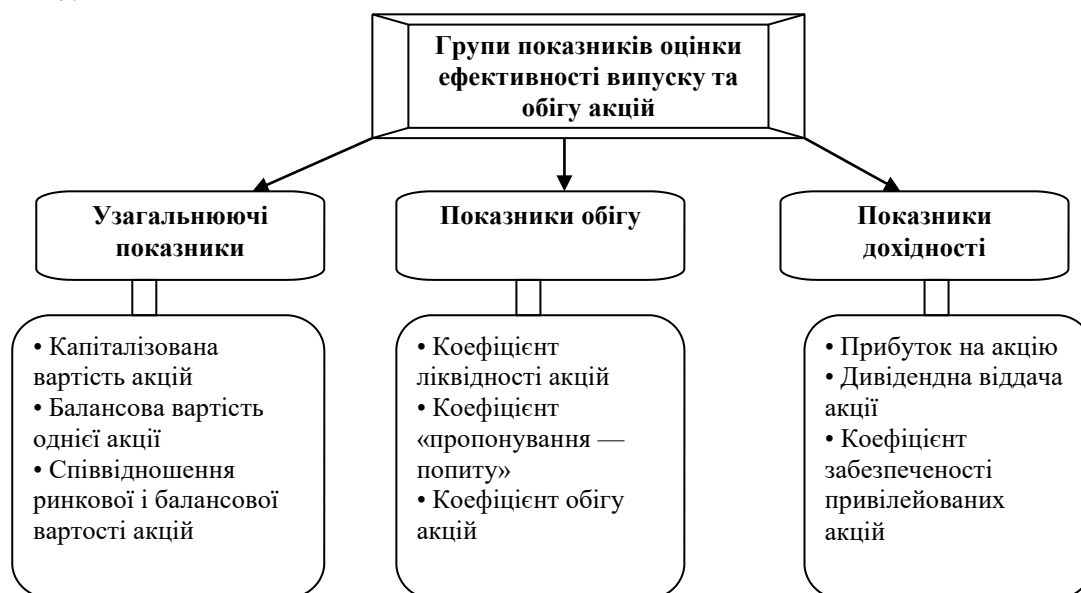


Рис. 7.1. Основні показники оцінки ефективності випуску та обігу акцій в Україні.

Капіталізована вартість акцій ($K_{ва}$) визначає ринкову вартість акцій акціонерного товариства, тобто

$$K_{ва} = Q * A_p,$$

де Q — кількість емітованих акцій;

A_p — ринкова вартість однієї акції.

Балансова вартість однієї акції ($A_б$) є бухгалтерським підтвердженням забезпеченості кожної емітованої акції капіталом акціонерного товариства. Вона обчислюється за допомогою формули

$$A_б = (K_a + P) / Q,$$

де K_a — балансова вартість акціонерного капіталу;

P — розмір страхового (резервного) фонду.

Співвідношення ринкової і балансової вартості акцій (C_a) — це узагальнюючий індикатор, що свідчить про успіх (невдачу) акціонерного товариства, тобто

$$C_a = A_p / A_б,$$

Прибуток на акцію (P_a) уможливорює оцінку величини доходів, що спрямовуються на споживання й нагромадження і припадають на одну акцію. Для цього використовується формула

$$P_a = (P_{\text{ч}} - V_{\text{пк}}) / Q,$$

де P_a — сума чистого прибутку;

$V_{\text{пк}}$ — абсолютна сума відсотків за користування позиковими коштами.

Дивідендна віддача акції (D_a) характеризує розмір доходу, що спрямовується на поточне споживання акціонерів, тобто виплату дивідендів у розрахунку на одну акцію за ринковою вартістю:

$$D_a = d / A_p,$$

де d — розмір нарахованого дивіденду в національній валюті.

Коефіцієнт забезпеченості привілейованих акцій (K_3) дає змогу оцінити забезпеченість привілейованих акцій чистими активами емітента, а відтак — розрахувати ступінь захищеності капіталу інвестора. Його величину обчислюють за формулою

$$K_3 = \frac{Ч_{\text{ак}}}{Q_{\text{пр}}},$$

де $Ч_{\text{ак}}$ — вартість чистих активів емітента (акціонерного товариства);

$Q_{\text{пр}}$ — кількість емітованих привілейованих акцій.

Коефіцієнт ліквідності акцій ($K_{\text{л}}$) характеризує реальну можливість продажу (розміщення) акцій того чи того емітента (акціонерного товариства). Його розраховують як співвідношення загального обсягу пропонування акцій ($V_{\text{проп}}$) і реального обсягу продажу акцій ($V_{\text{прод}}$), тобто

$$K_{\text{л}} = V_{\text{проп}} / V_{\text{прод}}.$$

Коефіцієнт "пропонування-попиту" ($K_{\text{п.п}}$) — це співвідношення цін пропонування і попиту стосовно акцій; обчислюється за формулою

$$K_{\text{п.п}} = \frac{Ц_{\text{проп}}}{Ц_{\text{поп}}},$$

де $Ц_{\text{проп}}$, $Ц_{\text{поп}}$ — відповідно ціна пропонування акцій і попиту на акції.

Коефіцієнт обігу акцій ($K_{\text{об}}$) дає змогу визначити обсяг обігу акцій конкретного емітента і є різновидом показника ліквідності. Його можна розрахувати з формули

$$K_{\text{об}} = V_{\text{прод}} / K_{\text{ва}}.$$

7.4. Чинники підвищення ефективності використання капітальних вкладень і фінансових інвестицій.

На рівень ефективності використання капітальних вкладень, їхню результативність (віддачу) впливає велика кількість різноманітних організаційно-економічних чинників. Без ретельного врахування таких у практиці сучасного господарювання неможливо досягти максимальної прибутковості інвестування виробництва та інших сфер діяльності підприємств.

Високий рівень ефективності виробничих інвестицій значною мірою пояснюється *прогресивністю елементно-технологічної та відтворювальної їхньої структури*. Що вища за величиною частка витрат на створення чи оновлення активної частини основних фондів підприємств, то більшою є віддача капітальних вкладень.

Чи не найбільші можливості підвищення ефективності використання капітальних вкладень зумовлюються організацією сучасної проектно-кошторисної справи і забезпеченням завдяки цьому високої економічної ефективності проектних рішень. Саме у процесі розробки проектів розширення та реконструкції діючих і спорудження нових виробничих об'єктів (підприємств) мають бути використані найновітніші досягнення в галузі техніко-технологічних та організаційних рішень, будівельних матеріалів і конструкцій, просторового розміщення будівель (споруд); обґрунтовані і прийняті для розрахунків зменшені проти минулого періоду та інших аналогічних об'єктів питомі капітальні вкладення.

Великим і досі мало використовуваним резервом підвищення ефективності капітальних вкладень є значне скорочення тривалості всіх стадій інвестиційного циклу — від проектування до освоєння введених в дію виробничих об'єктів та об'єктів соціальної інфраструктури. Як свідчить аналіз фактичного стану справ на підприємствах багатьох

галузей народного господарства України, тривалість реконструкції (розширення) діючих і спорудження нових виробничих об'єктів перевищує існуючі нормативи в середньому в два рази, а проектування та освоєння — приблизно в півтора рази. До цього треба додати, що чинні в Україні нормативи тривалості окремих стадій інвестиційного циклу вже й так є істотно більшими, ніж у багатьох зарубіжних країнах з розвинутою ринковою економікою.

Здійснювані з метою збільшення віддачі з кожної грошової одиниці капітальних вкладень технічні, технологічні та організаційні заходи не можуть забезпечити досягнення очікуваних результатів, якщо вони не будуть супроводжуватись дійовими економічними методами управління інвестиційними процесами в цілому.

Найвагомішим організаційно-економічним важелем ефективнішого формування та використання фінансових інвестицій (цінних паперів) можна вважати розвиток фондового ринку в Україні до масштабів, що відповідають параметрам достатньо потужної ринкової системи господарювання.

7.5. Інвестиційні проекти підприємств та організацій.

Значні інвестиційні ресурси реально витрачаються зазвичай після розробки і затвердження конкретного інвестиційного проекту підприємства або організації, під яким розуміють певний комплекс документів стосовно змісту та умов реалізації відповідних заходів для досягнення поставленої мети (розвиток техніко-технологічної бази, започаткування виготовлення нової продукції, здійснення будь-яких нових методів або форм організації діяльності тощо).

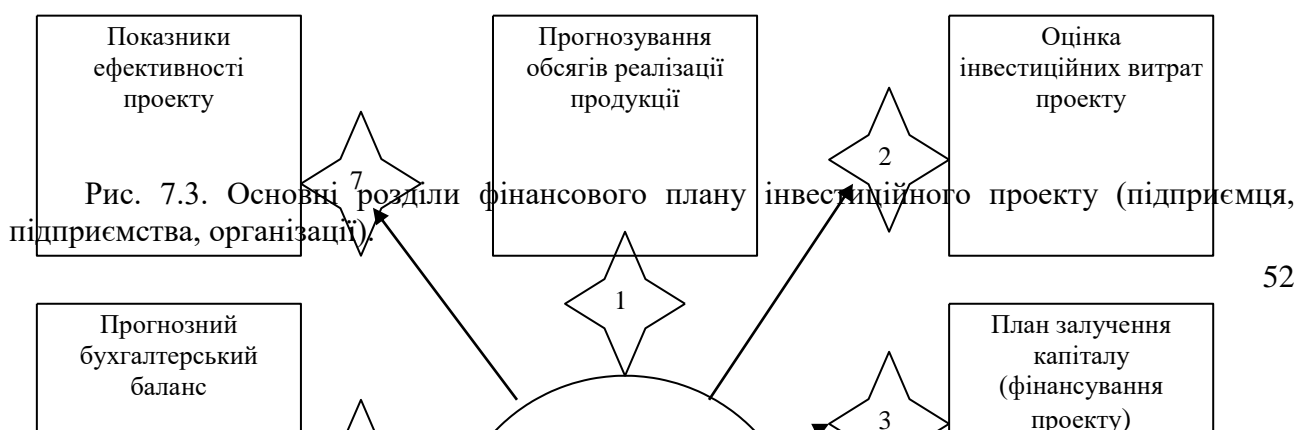
При цьому здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів має обов'язково дати позитивний економічний або соціальний ефект від реалізованих інвестицій.

Розробка та реалізація інвестиційного проекту виробничого спрямування охоплюють певний проміжок часу від виникнення відповідної ідеї до практичної її реалізації (уведення в дію нового виробничого об'єкта, започаткування продукування нового виробу, здійснення організаційного нововведення).

Цей проміжок часу називають *циклом інвестиційного проекту* (або інвестиційним циклом). Він включає три фази: 1) передінвестиційну (попередні дослідження до остаточного прийняття інвестиційного рішення); 2) власне інвестиційну (проектування, укладення контрактів, спорудження чи облаштування виробничих та інших приміщень, навчання персоналу); 3) виробничу (введення в експлуатацію і започаткування господарської діяльності підприємства чи організації після практичної реалізації проектних рішень).

Після проведення необхідних досліджень, що передують прийняттю інвестиційного рішення, складається бізнес-план — максимально компактний за змістом і стандартний за формою документ, що в ньому викладено головне спрямування інвестиційного проекту та його основні технічні й фінансово-економічні параметри. Кількість розділів і деталізація бізнес-плану інвестиційного проекту залежать від його масштабності й конкретної сфери діяльності. Такий бізнес-план формується як підстава для отримання фінансової підтримки від потенційних інвесторів: саме для них його передовсім і призначено. Його використовують також комерційні банки для формування власного кредитно-інвестиційного портфеля і наступного надання кредитів підприємцям, підприємствам та організаціям, які розробили і подали бізнес-плани інвестиційних проектів.

Найважливішою складовою бізнес-плану та інвестиційного проекту в цілому є *фінансовий план*, який складається на 3—5 років за певною схемою (рис. 7.3).



Тема 8. ОСНОВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА

- 8.1. *Структура та принципи організації виробничого процесу.*
- 8.2. *Організаційні типи виробництва.*
- 8.3. *Організація виробничого процесу у часі.*
- 8.4. *Методи організації виробництва.*
- 8.5. *Підготовка виробництва.*
- 8.6. *Суспільні форми організації виробництва.*
- 8.7. *Поняття, види та значення інфраструктури*

8.1. Структура та принципи організації виробничого процесу

Виробничий процес — це сукупність взаємозв'язаних дій людей, засобів праці та природи, потрібних для виготовлення продукції. Основними елементами виробничого процесу є процес праці як свідомо діяльність людини, предмети та засоби праці.

Головною складовою виробничого процесу є технологічний процес — сукупність дій зі зміни та визначення стану предмета праці. За призначенням виробничі процеси поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі. Основні процеси — це процеси безпосереднього виготовлення основної продукції підприємства, яка визначає його виробничий профіль, спеціалізацію і поступає на ринок як товар для продажу.

Основні процеси в низці виробництв поділяються на стадії: заготівельну, обробну, випускную (складальну). Разом вони утворюють основне виробництво. До допоміжних належать процеси виготовлення продукції, яка використовується на самому підприємстві для забезпечення нормального перебігу основних процесів. *Допоміжні процеси* групуються за їхнім призначенням, утворюючи такі допоміжні виробництва, як ремонтне, інструментальне, енергетичне та ін. *Обслуговуючі процеси* забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних. До них належать складські, транспортні процеси.

За перебігом у часі виробничі процеси поділяють на дискретні (переривані) та безперервні. *Дискретним процесам* притаманна циклічність, зв'язана з виготовленням виробів певної форми, які обчислюються в штуках (машини, прилади, одяг тощо). *Безперервні процеси* властиві виробництву продукції, яка не має сталого об'єму й форми (сипкі, рідкі, газоподібні речовини), тому їхній перебіг не потребує технологічної циклічності.

За ступенем автоматизації розрізняють ручні, механізовані, автоматизовані та автоматичні процеси. *Ручні процеси* здійснюються безпосередньо робітником, фізична сила якого є основним джерелом енергії. *Механізовані процеси* виконуються робітником за допомогою машин. Робітник керує машинами, а безпосередньо виконує тільки допоміжні операції. *Автоматизовані процеси* виконуються машинами під наглядом робітника. За останнім

можуть залишатися деякі допоміжні операції. Автоматичні процесії здійснюються машинами без участі робітника за попередньо розробленою програмою.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є операція.

Операція — це закінчена частина виробничого процесу, яка виконується на одному робочому місці, над тим самим предметом праці без переналагоджування устаткування. З усіх операцій спеціально виділяють технологічні, сукупність яких утворює технологічний процес.

Виробничий процес та окремі його операції мають бути раціонально організовані в просторі і часі. Для цього за проектування та організації виробничого процесу слід дотримуватися певних принципів. До таких принципів належать: спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, автоматичність, гнучкість, гомеостатичність.

- *Принцип спеціалізації* означає обмеження різноманітності елементів виробничого процесу, передусім зменшення номенклатури продукції, яка виготовляється на кожній ділянці підприємства, а також різновидів виробничих операцій, що виконуються на робочих місцях. Збільшуючи однорідність виробництва, спеціалізація спрощує його організацію, створює передумови для його автоматизації, унаслідок чого поліпшується використання ресурсів підприємства, підвищується якість продукції, знижується її собівартість.

Рівень внутрішньозаводської спеціалізації істотно залежить від конструктивної, технологічної та організаційної уніфікації. Уніфікація — це зведення продукції, методів її виробництва або їхніх елементів до єдиних форм, розмірів, структури, складу. Уніфікація дає змогу зменшити номенклатуру деталей і вузлів, розумно обмежити різноманітність методів виробництва, типи й марки устаткування, маршрути виготовлення деталей тощо.

- *Принцип пропорційності* потребує узгодження пропускної спроможності всіх частин виробничого процесу, усієї взаємозв'язаної системи підрозділів і машин.

Порушення цього принципу призводить до виникнення «вузьких місць» або неповного завантаження окремих підрозділів.

- *Принцип паралельності* передбачає одночасне виконання окремих операцій і процесів. Додержання цього принципу є особливо важливим у виготовленні складних виробів, що komponуються з багатьох деталей, вузлів, агрегатів, послідовне виробництво, яких потребувало б тривалого часу. Паралельність досягається раціональним розчленуванням виробів на складові частини, суміщенням часу виконання різних операцій над ними, одночасним виготовленням різних виробів.

- *Принцип прямоточності* означає, що предмети праці в процесі обробки повинні пересуватися найкоротшим шляхом на всіх стадіях та операціях виробничого процесу, без зустрічних і зворотних переміщень. Для дотримання цього принципу цехи, дільниці, робочі місця (наскільки це можливо) розміщують за ходом технологічного процесу. Допоміжні виробництва, служби, склади, у свою чергу, тримають якнайближче до тих підрозділів, котрі вони обслуговують.

- *Принцип безперервності* потребує, щоб перерви між суміжними технологічними операціями були мінімальними або їх було зовсім ліквідовано. Найбільшою мірою цей принцип реалізується в безперервних виробництвах — хімічному, металургійному, енергетичному та ін. У дискретному виробництві, де технологічний процес має широку диференціацію, повністю ліквідувати перерви неможливо як з технологічних, так і з організаційних причин. За таких умов важливим завданням є мінімізація перерв у структурі виробничого циклу через синхронізацію операцій, застосування прогресивних методів оперативного управління виробництвом.

- *Принцип ритмічності* полягає в тім, що робота всіх підрозділів підприємства і випуск продукції мають здійснюватися за певним ритмом, планомірною повторюваністю. За додержання цього принципу в однакові проміжки часу виготовляють однакову або таку, що рівномірно зростає, кількість продукції, забезпечуючи рівномірне завантаження робочих місць.

- *Принцип автоматичності* передбачає економічно обгрунтоване звільнення людини від

безпосередньої участі у виконанні операцій виробничого процесу. Особливо актуальною є реалізація цього принципу у виробництвах із важкими та шкідливими умовами праці.

- *Принцип гнучкості* означає, що виробничий процес має оперативно адаптуватися до зміни організаційно-технічних умов, зв'язаних із переходом на виготовлення іншої продукції або з її модифікацією.

- *Принцип гомеостатичності* полягає в тім, щоб виробнича система була здатною стабільно виконувати свої функції в межах допустимих відхилень і протистояти дисфункціональним впливам.

8.2. Організаційні типи виробництва.

Тип виробництва — це класифікаційна категорія виробництва, яка враховує такі його властивості, як широта номенклатури, регулярність, стабільність і обсяг випуску продукції. Є три типи виробництва: одиничне, серійне й масове.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою продукції, малим обсягом випуску однакових виробів, повторне виготовлення яких здебільшого не передбачається. *Серійне виробництво* має обмежену номенклатуру продукції, виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями) і сумарний їхній випуск може бути досить значним. *Масове виробництво* характеризується вузькою номенклатурою продукції, великим обсягом безперервного й тривалого виготовлення однакових виробів.

Окремо виділяють *дослідне виробництво*, що в ньому виготовляються зразки або партії (серії) виробів для проведення дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій.

За ознаками типу виробництва можна характеризувати виробничі підрозділи: від робочого місця до підприємства взагалі. При цьому важливою кількісною характеристикою є рівень спеціалізації робочих місць, який обчислюється за допомогою коефіцієнта закріплення операцій.

Коефіцієнт закріплення операцій — це середня кількість технологічних операцій, яка припадає на одне робоче місце за місяць. Він обчислюється за формулою:

$$k_{з.о.} = \frac{\sum_{i=1}^n m_i}{M}$$

де $k_{з.о.}$ — коефіцієнт закріплення операцій;

n — кількість найменувань предметів, які обробляються на даній групі робочих місць (на дільниці, в цеху) за місяць;

m_i — кількість операцій, що їх проходить i -й предмет у процесі обробки на даній групі робочих місць;

M — кількість робочих місць, для яких обчислюється $k_{з.о.}$

Робочі місця одиничного виробництва характеризуються виконанням різноманітних операцій над різними деталями в межах технологічних можливостей устаткування. Останнє є універсальним, розміщується однотипними технологічними групами. Через часту зміну предметів праці багато часу витрачається на псередналагоджування устаткування.

Виконання різноманітних операцій за умов недостатньо опрацьованих унаслідок частоті зміни об'єктів виробництва технологічних процесів потребує висококваліфікованих робітників-універсалів. Орієнтовно для одиничного виробництва $k_{з.о.} > 40$.

На робочих місцях серійного виробництва виконуються операції над обмеженою номенклатурою деталей, які обробляються періодично партіями. Застосовується універсальне та спеціальне устаткування, що розміщується як технологічними групами, так і за предметним принципом. Кваліфікація робітників у цілому може бути середньою, за винятком тих високкваліфікованих спеціалістів, які працюватимуть на машинах з ЧПК та на гнучких автоматизованих лініях.

Залежно від широти номенклатури, величини партій, періодичності їхньої обробки серійне виробництво поділяється на дрібносерійне, середньосерійне і великосерійне. Робочі місця

дрібносерійного виробництва за своїми характеристиками близькі до робочих місць одиничного виробництва з дещо меншою кількістю операцій, які на них виконуються, оскільки предмети обробляються малими партіями. Коефіцієнт закріплення операцій орієнтовно в межах $20 < \kappa_{3.0} \leq 40$. Для робочих місць середньосерійного виробництва характерне ще більше обмеження кількості виконуваних операцій, оскільки партії виробів стабільно повторюються. Устаткування має більш високий рівень спеціалізації, $10 < \kappa_{3.0} \leq 20$ на робочих місцях великосерійного виробництва предмети обробляються великими партіями, устаткування спеціалізоване, $1 < \kappa_{3.0} \leq 10$.

Робочі місця масового виробництва характеризуються постійним виконанням однієї операції над одним предметом праці, тобто $\kappa_{3.0} = 1$. Устаткування є вузько спеціалізованим, застосовується спеціальне оснащення. Принцип розміщення устаткування — предметний. Виконання елементарних операцій на поточкових лініях не потребує високої кваліфікації робітників, але на автоматизованих системах їхня кваліфікація має бути на рівні техника чи навіть інженера. Практично немає підприємств з однорідним типом виробництва. Тому тип виробництва дільниці, цеху, підприємства визначається типом виробництва, що переважає на робочих місцях.

Підприємства *одиничного виробництва* виготовляють продукцію в одиничних екземплярах, що не повторюються взагалі або повторюються нерегулярно. До підприємств одиничного виробництва належать заводи важкого, енергетичного машинобудування, суднобудування та ін.

Підприємства *серійного виробництва* випускають серії виробів обмеженої номенклатури, які періодично повторюються. Серія — це певна кількість виробів одного типорозміру, що виготовляється за незмінною технічною документацією. Типовими прикладами підприємств серійного виробництва є верстатобудівні, літакобудівні заводи, підприємства з виробництва сільськогосподарської техніки, електровозів тощо.

Підприємства *масового виробництва* безперервно випускають один або кілька виробів протягом тривалого часу за умов високої внутрішньозаводської спеціалізації. До таких підприємств належать автомобільні, тракторні заводи, підприємства з виготовлення годинників, телерадіоапаратури та ін.

Тип виробництва істотно впливає на його організаційно-технічну побудову й ефективність. Від типу виробництва залежить виробнича структура підприємства і його підрозділів, вибір технологічних процесів, устаткування й оснащення, методів організації виробництва та управління. Найбільш ефективним є масове виробництво, де легко застосовувати високопродуктивне спеціальне устаткування й максимально реалізувати принципи раціональної організації виробничого процесу. Технічно та організаційно складним і найменш ефективним є одиничне виробництво. Тому важливою передумовою підвищення ефективності виробництва є збільшення його серійності.

11.3. Організація виробничого процесу у часі

Організація виробничого процесу в часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, структурою та тривалістю виробничого циклу. *Виробничий цикл* — це інтервал від початку до закінчення процесу виготовлення продукції, тобто час, протягом якого запуснені у виробництво предмети праці перетворюються на готову продукцію. Він обчислюється для одного виробу або для певної кількості виробів, що виготовляються одночасно. Виробничий цикл є важливим календарно-плановим нормативом організації виробничого процесу в часі. Виходячи з його тривалості, визначають термін запуску продукції у виробництво, складають календарні плани її виготовлення на всіх стадіях виробничого процесу, узгоджують роботу суміжних підрозділів (дільниць, цехів). На підставі виробничого циклу обчислюється величина незавершеного виробництва — важливого елемента оборотних коштів підприємства.

Рис. 8.1. Структура виробничого циклу

Структуру виробничого циклу показано на рис. 11.1. З нього видно, що виробничий цикл складається з власне виробничого часу і перерв. Час виробництва особливих пояснень не потребує. Час перерв включає перерви в робочий час, тобто тоді, коли підприємство працює, і неробочий час, який визначається режимом роботи (вихідні, святкові дні, перерви між робочими змінами).

Перерви в робочий час поділяються на перерви партійності та чекання. Перерви партійності виникають тоді, коли предмети праці обробляються партіями.

Предмети партії обробляються не одночасно, а по одному або кілька одразу. Кожний предмет праці чекає спочатку своєї черги на обробку, а потім — кінця обробки всієї партії.

Конкретна структура виробничого циклу залежить від особливостей продукції, технологічних процесів її виготовлення, типу виробництва та деяких інших факторів. У безперервних виробництвах (хімічному, металургійному і т. п.) найбільшу частку у виробничому циклі займає час виробництва. У дискретних виробництвах істотну частку виробничого циклу становлять перерви. Особливо тривалими є перерви в одиничному виробництві, меншими — в серійному й мінімальними — у масовому.

Виробничий цикл можна обчислювати як для окремих предметів (деталей, вузлів, виробів), так і для цілих партій. Визначення циклу здійснюється за складовими його елементами. Для виробів із тривалим циклом величина останнього обчислюється в календарних днях, у цьому разі враховуються всі перерви. Короткі цикли (до 5 днів) обчислюються в робочих днях без урахування вихідних.

Основною складовою виробничого циклу є тривалість технологічних операцій, яка становить *технологічний цикл*. Технологічний цикл обробки партії предметів на одній операції дорівнює

$$T_m = n \frac{t}{M},$$

де T_m — технологічний цикл в одиницях часу, як правило, хвилиналих;

n — кількість предметів у партії;

t — тривалість обробки одного предмета;

M — кількість робочих місць, на яких виконується операція.

Технологічний цикл партії предметів, які обробляються на кількох операціях, залежить також від того, як поєднується виконання операцій над предметами партії. Існують три способи поєднання операцій технологічного процесу (три способи передачі предметів): послідовний, паралельний, паралельно-послідовний.

Послідовне поєднання операцій полягає в тому, що наступна операція починається тільки після закінчення обробки всіх предметів партії на попередній операції. Партія предметів передається з операції на операцію повністю. Технологічний цикл за такого поєднання операцій, як це видно із графіка рис. 11.2, обчислюється за формулою

$$T_{m.посл.} = n \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i},$$

де m — кількість операцій технологічного процесу ($i = 1, 2, \dots, n$).

За даними графіка $T_{м.посл.} = 4(2 + 1 + 1,5 + 0,5) = 20$ хв.

Послідовне поєднання операцій є досить простим за своєю організацією, полегшує оперативне планування та облік. Але воно потребує тривалого циклу, бо кожний предмет лежить, чекаючи обробки всієї партії. Послідовне поєднання операцій застосовується в одиничному та серійному виробництвах.

Паралельне поєднання операцій характеризується тим, що кожний предмет праці після закінчення попередньої операції відразу передається на наступну операцію й обробляється. Відтак предмети однієї партії виготовляються паралельно на всіх операціях. Малогабаритні не трудомісткі предмети можуть передаватися не поштучно, а транспортними (передаточними) партіями — n_m . За поштучного передавання $n_m = 1$. На графіку рис. 11.3 видно, що технологічний цикл у цьому разі дорівнює сумі тривалості обробки партії предметів на максимально трудомісткій операції + і тривалості транспортної партії — на решті

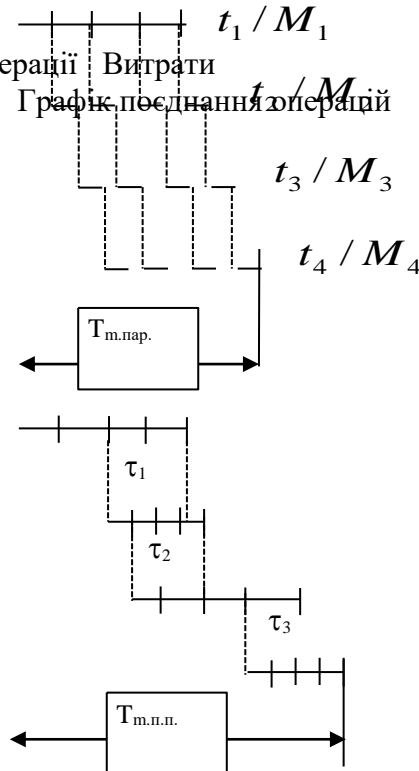
операцій:
$$T_{м.пар.} = n_m \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i} + (n - n_m) \left(\frac{t}{M} \right)_{\max} + n \frac{t_3}{M_3}$$

За даними графіка $T_{м.пар.} = (2 + 1 + 1,5 + 0,5) + (4 - 1) \times 2 = 11$ хв. За паралельного поєднання операцій істотно скорочується технологічний цикл проти послідовного. Проте, якщо при цьому тривалість операцій не однакова і не кратна, вони не синхронізуються, то на всіх операціях, крім операції з максимальною тривалістю (2, 3, 4), виникають перерви в роботі. Перерви ліквідуються за умови синхронізації операцій, коли

$$\frac{t_1}{M_1} = \frac{t_2}{M_2} = \dots = \frac{t_m}{M_m}$$

Спосіб поєднання операцій № операції Витрати часу, хв Кількість робочих місць Графік поєднання операцій
 $n=4$ $n_m=1$

Послідовний



- 1
- 2
- 3
- 4
- 2
- 1
- 1,5
- 0,5

- 1
- 1
- 1
- 1

Паралельний

1
2
3
4
2
1
1,5
0,5
1
1
1
1

Паралельно-послідовний

1
2
3
4
2
1
1,5
0,5
1
1
1
1

Рис. 8.2. Графіки поєднання операцій

Паралельне поєднання операцій застосовується у масовому та великосерійному виробництвах.

Паралельно-послідовне поєднання операцій, яке ще називають змішаним, відрізняється тим, що обробка предметів праці на наступній операції починається до закінчення обробки всієї партії на попередній, але за умови, щоб партія оброблялась на кожній операції безперервно. З графіка на рис. 11.2 видно, що технологічний цикл за паралельно-послідовного поєднання операцій коротший за цикл послідовного поєднання на час паралельного виконання суміжних операцій τ , тобто

$$T_{m.n.n} = T_{m.посл} - \sum_{i=1}^{m-1} \tau_i$$

Час паралельного виконання суміжних операцій дорівнює добутку кількості деталей без однієї транспортної партії та тривалості меншої операції. Якщо останню позначити $\left(\frac{t}{M}\right)K$, то в загальному вигляді для будь-якої пари суміжних операцій

$$\tau = (n - n_m) \left(\frac{t}{M}\right)K$$

Для m операцій таких суміщень буде $m - 1$. Тоді можна остаточно записати:

$$T_{mn.n.} = n \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i} - (n - n_m) \sum_{i=1}^{m-1} \left(\frac{t_i}{M_i}\right)K$$

За даними графіка $T_{m.n.n} = 20 - (4 - 1)(1 + 1 + 0,5) = 12,5$ хв.

За паралельно-послідовного поєднання операцій технологічний цикл триваліший від циклу за паралельного і менший ніж цикл за послідовного поєднання операцій. Застосовується цей метод, коли предмети обробляють великими партіями, що відповідає умовам великосерійного виробництва.

Для обчислення виробничого циклу обробки партії предметів поряд із технологічним циклом треба визначити інші його елементи. Тривалість природних процесів береться згідно з вимогами технології, час виконання допоміжних операцій та міжопераційних перерв визначається за певними нормативами або з досвіду. Тоді виробничий цикл обробки партії предметів у календарних днях може бути обчислений, наприклад, для послідовного поєднання операцій за формулою

$$T_{\text{ц}} = \frac{K_{\text{кал}}}{K_{\text{зм}} \cdot t_{\text{pv}} \cdot 60} \left(n \sum_{i=1}^m \frac{t_i}{M_i} + t_{\text{np}} + t_g + m t_{\text{m.o}} \right)$$

де $K_{\text{кал}}$ — коефіцієнт календарності;

$K_{\text{зм}}$ — кількість змін за добу;

$t_{\text{зм}}$ — тривалість зміни в годинах;

$t_{\text{пр}}$, t_g — тривалість природних, допоміжних операцій, що не перекриваються, хв;

$t_{\text{м.о.}}$ — тривалість середньої міжопераційної перерви (чекання), хв.

Коефіцієнт календарності — це відношення кількості календарних днів до кількості робочих днів у певному періоді (місяці, кварталі, році).

Викладена методика обчислення виробничого циклу виходить з того, що готовий виріб одержують унаслідок послідовного виконання операцій виробу над тим самим предметом праці. Проте більшість виробів у дискретному виробництві складається з багатьох деталей, вузлів, агрегатів (автомобілі, верстати, телевізори і т. д.), які виготовляються певною мірою паралельно. Для такої продукції виробничий цикл обчислюється графоаналітичним методом. Спочатку обчислюються виробничі цикли обробки окремих деталей, складання вузлів, агрегатів і виробу в цілому за методикою, розглянутою вище. Після цього будується цикловий графік (стрічковий або сітковий) виготовлення виробу з урахуванням паралельності окремих процесів (рис. 11.3).

Виробничий цикл складного виробу дорівнює найбільшій сумі виготовлення деталі

$D - 3$, складальної одиниці $C_0 - 2$ і загального складання C_3 .

Виробничий цикл є важливим показником рівня організації виробничого процесу, що істотно впливає на його ефективність.

Непотоківий метод застосовується переважно в одиничному і серійному виробництвах.

Залежно від номенклатури виробів і їхньої кількості він може мати різні модифікації. За умов одиничного виробництва не потоківий метод здійснюється переважно у формі одинично-

технологічного, коли окремі предмети праці одиницями або невеликими партіями, які не повторюються, проходять обробку згідно з наведеним вище порядком. У серійному виробництві цей метод набирає форми партійно-технологічного або предметно-групового.

Партійно-технологічний метод відрізняється від одинично-технологічного тим, що предмети праці проходять обробку партіями, які періодично повторюються. Партія предметів праці є важливим календарно-плановим нормативом організації партійного виробництва і її величина істотно впливає на його ефективність, причому цей вплив не однозначний. З одного боку, збільшення величини партії забезпечує зменшення кількості переналагоджувань устаткування, унаслідок чого поліпшується його використання, зменшуються витрати на підготовчо-завершальні роботи (переналагоджування, одержання і здача роботи, ознайомлення з технічною документацією і т. п.). Крім цього, спрощується оперативне планування й облік виробництва. З іншого боку, обробка предметів великими партіями збільшує обсяг незавершеного виробництва, потребує більших складських приміщень, а це призводить до додаткових витрат.

Зменшення величини партії предметів справляє на ефективність виробництва протилежний вплив. Відтак дуже важливо визначити величину оптимальної партії. Оптимальною є така партія предметів, коли загальні витрати на її виготовлення будуть мінімальними. Вона обчислюється у процесі оперативного управління виробництвом.

Одиничне – і партійно-технологічні методи виробництва організаційно є досить складними. Їхні недоліки трохи послаблюються застосуванням *предметно-групового методу*. Суть останнього полягає в тому, що вся сукупність предметів праці розподіляється на технологічно подібні групи. Обробка предметів кожної групи здійснюється за приблизно однаковою технологією і потребує однакового устаткування.

Кількість устаткування в непотоковому виробництві обчислюється окремо для кожної групи однотипних, технологічно взаємозамінних верстатів:

$$M = \frac{\sum_{i=1}^n N_i \cdot t_i}{T_p \cdot K_n}$$

де M — кількість верстатів (машин) у технологічній групі;

n — кількість найменувань предметів, які обробляються на даному устаткуванні;

N_i — кількість предметів i -го найменування, які обробляються за розрахунковий період (звичайно рік);

t_i — норма часу на обробку i -го предмета, год;

T_p — плановий фонд часу роботи одиниці устаткування за розрахунковий період, год;

K_n — коефіцієнт виконання норм часу.

Устаткування в непотоковому виробництві є переважно універсальним, а робітники — універсалами високої кваліфікації.

Для непотокових методів характерне послідовне (рідко — послідовно-паралельне) поєднання операцій, що поряд зі складними маршрутами обробки збільшує тривалість виробничого циклу. Проте непотокове виробництво має свою сферу застосування, воно широко використовується в промислових дискретних процесах. За невеликих обсягів виготовлення окремих виробів непотоковий метод забезпечує ліпше використання устаткування, більш повне його завантаження в часі та за потужністю, оскільки обробку предметів можна розподіляти між верстатами групи з урахуванням їхніх параметрів.

Потокове виробництво — високоефективний метод організації виробничого процесу. За умов потоку виробничий процес здійснюється в максимальній відповідності до принципів його раціональної організації. Потокове виробництво має такі ознаки:

- за групою робочих місць закріплюється обробка або складання предмета одного найменування або обмеженої кількості найменувань конструктивно та технологічно подібних предметів;

- робочі місця розміщуються послідовно за ходом технологічного процесу;

- технологічний процес має високу поопераційну диференціацію, на кожному робочому місці виконується одна або кілька схожих операцій;

- предмети праці передаються з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними партіями згідно з ритмом роботи, що забезпечує високий ступінь паралельності та безперервності процесу. Широко застосовується спеціальний міжопераційний транспорт (конвеєри), який виконує не тільки функції переміщення предметів, а й задає ритм роботи.

Потокові методи застосовуються для виготовлення продукції в значних обсягах і протягом тривалого часу, тобто в масовому й великосерійному виробництві.

Основною структурною ланкою потокового виробництва є *потокова лінія* — технологічно та організаційно виокремлена група робочих місць, яка виготовляє один або кілька подібних типорозмірів виробів. Потокові лінії бувають різними, тому їх класифікують за певними ознаками.

За номенклатурою виробів потокові лінії поділяють на одно- і багатопредметні. *Однопредметною* називається лінія, на якій обробляється або складається виріб одного типорозміру протягом тривалого часу. Застосовуються ці лінії в масовому виробництві. *Багатопредметною* є потокова лінія, на якій одночасно або послідовно виготовляється кілька типорозмірів виробів, схожих за конструкцією й технологією виробництва. Сфера застосування — серійне виробництво.

За ступенем безперервності процесу потокові лінії поділяються на безперервні та переривані. *Безперервною* є лінія, на якій предмети праці переміщуються по операціях безперервно, тобто без міжопераційного чекання (паралельне поєднання операцій). Переривною, або прямоочною, вважається лінія, що не може забезпечити безперервної обробки предметів через несинхронність операцій. Між операціями з різною продуктивністю предмети праці чекають своєї черги на обробку, утворюючи періодично оборотні запаси.

За способом підтримування ритму відрізняють лінії з регламентованим і вільним ритмом. На лінії з *регламентованим ритмом* предмети праці передаються з операції на операцію через точно фіксований час, тобто за заданим ритмом, який підтримується за допомогою спеціальних засобів (переважно конвеєра). Регламентований ритм застосовується на безперервних лініях. На лініях з вільним ритмом предмети з операції на операцію можуть передаватися з відхиленням від розрахункового ритму. Загальний ритм у цьому разі забезпечується стабільною продуктивністю робітника на першій операції лінії або ритмічною сигналізацією (звуковою, світловою).

Залежно від місця виконання операцій лінії поділяють на лінії з робочим конвеєром і конвеєром зі зняттям предметів для їхньої обробки. Робочий конвеєр, крім транспортування й підтримування ритму є безпосереднім місцем виконання операцій. Це передусім складальні конвеєри. Конвеєри зі зняттям предметів характерні для процесів, операції яких виконуються на технологічному устаткуванні.

За способом переміщення виокремлюють конвеєри з безперервним та пульсуючим рухом. *Конвеєр з безперервним рухом* має постійну швидкість і під час роботи не зупиняється. Конвеєр з пульсуючим рухом під час виконання операцій стоїть нерухомо. Він приводиться в дію періодично через проміжок часу, що дорівнює такту лінії. Такі конвеєри застосовуються тоді, коли за технологічними умовами виконання операції потребує нерухомого стану предмета праці.

Переміщувати самі предмети не завжди можливо й доцільно (наприклад за складання великогабаритних машин). У цьому разі організується так званий стаціонарний потік, коли виробниці встановлюються нерухомо на складальних стендах, а переміщуються спеціалізовані групи (бригади) робітників, які виконують певні операції. Кількість груп (бригад) робітників дорівнює кількості стендів.

Запровадження поточного виробництва потребує певних умов. Основні з них такі:

- достатній за обсягом і тривалістю випуск продукції;
- висока стабільність і технологічність конструкції виробу;
- можливість раціонального розміщення робочих місць і чітка організація їхнього обслуговування;

— застосування прогресивної технології, механізація та автоматизація процесів.

На підставі аналізу продукції, її обсягу, стану технологічного процесу, можливостей його вдосконалення, маси і габаритів виробу вибирається певний різновид потокової лінії та обчислюються основні її параметри: такт, ритм, кількість робочих місць, довжина робочих зон, швидкість руху конвеєра.

Такт потокової лінії— це інтервал часу, за який сходять з лінії виробу, що пересуваються один за одним:

$$r = \frac{T_p}{N}$$

де r — такт потокової лінії, хв;

T_p — плановий фонд часу роботи лінії за розрахунковий період, хв;

N — обсяг виробництва продукції за той самий період у натуральному вимірі.

Якщо предмети праці передаються не поштучно, а транспортними партіями (n_m), то вони сходять з лінії за інтервал часу, що називається ритмом лінії:

$$R = r \cdot n_m$$

де R — ритм лінії, хв.

У разі, коли організується безперервна потокова лінія, після обчислення такту проводять синхронізацію операцій. Операції вважають синхронізованими, коли тривалість кожної з них дорівнює або є кратною такту лінії. Синхронізація операцій досягається вживанням низки технологічних і організаційних заходів: диференціацією, концентрацією операцій, скороченням їхньої тривалості за рахунок певних удосконалень тощо.

Кількість робочих місць обчислюється для кожної операції за формулою

$$M_{pi} = \frac{t_i}{r}$$

де M_{pi} — розрахункова кількість робочих місць на i -й операції. Вона заокруглюється до більшого цілого числа M , після чого обчислюється коефіцієнт завантаження робочих місць (K_3) для кожної операції:

$$K_{3i} = \frac{M_{pi}}{M_i}$$

Швидкість руху конвеєра залежить від його такту й відстані між виробами:

$$V = \frac{l}{r}$$

де V — швидкість руху конвеєра, м/хв;

l — відстань між центрами двох суміжних виробів на конвеєрі, м.

На робочому конвеєрі з безперервним рухом за виконання операції робітник пересувається за ходом конвеєра в межах відведеної йому робочої зони. Після закінчення операції робітник повертається до початку зони і виконує операцію над наступним виробом, який на цей момент має підійти до неї. Довжина робочої зони обчислюється за формулою

$$\alpha_i = l \frac{t_i}{r}$$

де α_i — довжина робочої зони на i -й операції, м.

За обробки або складання невеликих виробів і малої швидкості руху конвеєра робітник може перебувати (сидіти) на одному місці. Наприклад, складання годинників, монтаж радіоапаратури та ін.

Просторове розміщення потокових ліній може бути різним залежно від кількості робочих місць, типу транспортних засобів, площі ділянки (цеху). Найпростішим і найпоширенішим є прямолінійне розміщення робочих місць за ходом технологічного процесу. Але це не завжди можливо, тому буває дворядне, кільцеве, зигзагоподібне їхнє розміщення. Суміжні потокові лінії треба розміщувати так, щоб було зручно транспортувати предмети праці між ними. За організації потокової обробки і складання виробів допоміжні лінії, що забезпечують складальний конвеєр, розміщують перпендикулярно до нього.

Потокове виробництво внаслідок високої спеціалізації, механізації та чіткої організації виробничого процесу є високоефективним. Його ефективність виявляється у високій продуктивності праці, скороченні виробничого циклу і незавершеного виробництва, ліпшому використанні основних фондів. Усе це забезпечує зменшення витрат на виробництво. Водночас потокове виробництво має й помітні недоліки.

Найбільшим недоліком потокового виробництва є примітивізація праці робітників, обмеження її виконанням елементарних механічних операцій, що є наслідком високої диференціації технологічного процесу. Це робить працю на поточковій лінії малозмістовною, суперечить загальній тенденції підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня працівників. Крім того, є непривабливими для людини жорсткий ритм роботи на поточкових лініях, брак будь-яких творчих елементів у праці.

8.5. Підготовка виробництва.

Взагалі виробництву нової (модифікованої старої) продукції передують комплекс робіт, який називають підготовкою (технічною підготовкою) виробництва. За виготовлення складних виробів до таких робіт належать:

- *науково-дослідні роботи*, у процесі яких з'ясовуються можливості, принципи та методи створення нової або модернізації старої продукції. Це здійснюється в тісному зв'язку з маркетинговими дослідженнями;

- *конструкторська підготовка виробництва* — створення нової або вдосконалення продукції, що виготовляється, відповідно до вимог науково-технічного прогресу і перспектив ринкової кон'юнктури. У процесі конструкторської підготовки виробництва створюється

комплект конструкторської документації, необхідної для виготовлення та експлуатації виробу (виробів);

- *технологічна підготовка виробництва*, яка охоплює сукупність робіт із забезпечення технологічної готовності підприємства до виготовлення продукції належної якості і в належному обсязі;

- *організаційно-планова підготовка виробництва*, а саме:

адаптація виробничої та організаційної структур підприємства до умов виготовлення нової продукції, забезпечення потрібним обладнанням, перепланування технологічних схем і розміщення устаткування в підрозділах, розробка календарно-планових нормативів (серій виробів, партій деталей, виробничих циклів тощо), обґрунтування методу переходу на випуск нових виробів.

Підготовку виробництва нової продукції за наведеним переліком у повному обсязі можуть самостійно здійснити лише великі підприємства з розвинутою науково-дослідною та конструкторською базою. На більшості підприємств основними складовими є технологічна й організаційно-планова підготовка виробництва.

Для організації виробничого процесу визначальною можна вважати технологічну підготовку виробництва. Головне її завдання — розробка технологічних процесів, що забезпечують мінімальні витрати на виготовлення певного обсягу продукції належної якості.

За своїм змістом технологічна підготовка виробництва включає комплекс робіт такого функціонального призначення: а) забезпечення технологічності конструкції виробу; б) розробка технологічних процесів і методів контролю; в) проектування та виготовлення чи купівля технологічного оснащення; г) наладка і впровадження запроєктованих технологічних процесів.

Технологічність конструкції виробу — це така її властивість, яка дає змогу виготовляти, монтувати, обслуговувати та ремонтувати виріб з оптимальними витратами часу й коштів. Для цього в процесі конструювання враховуються технологічні вимоги до конструкції виробу, проводиться технологічний контроль конструкторської документації, що передбачає відповідну участь технологів у процесі конструювання нових виробів.

Розробка технологічних процесів починається з визначення технологічних маршрутів деталей і складальних одиниць у процесі їхнього виготовлення. Після цього опрацьовуються технологічні процеси виготовлення заготовок, обробки деталей, складання вузлів і виробу в цілому, а також обчислюються норми витрат часу на всі види технологічних операцій.

Залежно від типу виробництва розробка технологічного процесу має різну деталізацію. Так, в одиничному виробництві здебільшого обмежуються розробкою маршрутної технології, що в ній зазначають основні операції без їхнього поділу на окремі складові.

У великосерійному та масовому виробництвах технологічний процес опрацьовується ретельно з поділом його не тільки на операції, а й на окремі їхні частини — переходи. На кожну операцію розробляється операційна карта, в якій поряд із зазначенням устаткування, оснащення, розряду роботи та норми часу містяться характеристики способів і режимів обробки за елементами операції (переходами).

Одночасно з розробкою технологічного процесу визначаються методи організації виробництва, а також обчислюються норми витрат матеріалів на деталі, вузли та виріб в цілому.

Важливим етапом технологічної підготовки виробництва є *проектування й виготовлення (купівля) технологічного оснащення* — технологічного устаткування, пристосувань, інструменту, засобів механізації та автоматизації виробничих процесів.

8.6. Суспільні форми організації виробництва.

На різногалузевих підприємствах під впливом науково-технічного прогресу відбуваються складні й суперечливі процеси дальшого усупільнення й суспільного поділу праці. Ці процеси виявляються в еволюційному розвитку низки суспільних форм організації виробництва. Серед них провідна роль належить концентрації виробництва, на засаді якої створюються й розвиваються інші форми його організації—деконцентрація, спеціалізація, конверсія, кооперування, комбінування і диверсифікація, кожна з яких має свої об'єктні види

та показники рівня розвитку.

Концентрація виробництва означає його усупільнення через збільшення розмірів підприємств, робочої сили, засобів виробництва й випуску продукції на все більш великих підприємствах.

Рівень концентрації має верхню економічну межу, перевищення якої унеможливило б подальше зростання ефективності виробництва.

Створення і функціонування надміру великих підприємств є часто недоцільним не лише з економічних, а й з екологічних та соціальних міркувань; воно призводить до посилення монополізму і через це заважає розвитку конкуренції продуцентів на світовому й національному ринках. Тому в період переходу до ринкових відносин між виробниками і споживачами більш важливим стає зворотний процес — *деконцентрація виробництва*. Такий процес повинен здійснюватись завдяки утворенню широкої мережі малих та середніх підприємств і поділу існуючих великих підприємств.

Світовий досвід свідчить про те, що малі підприємства (фірми) є технічно (технологічно) передовими, спеціалізованими, мобільними та економічно ефективними виробництвами, які домінують передовсім у науково-виробничій сфері діяльності. Наприклад, у США в науково-дослідно-конструкторській сфері близько 90% усіх компаній — це малі фірми, так звані венчурні (ризикові) організації, які на одиницю витрат створюють новин і реалізують нововведення у кілька разів більше, ніж великі концерни; понад 80% несільськогосподарських підприємств належать до дрібних і середніх (з чисельністю робітників менше 500 осіб, а на більшості з них — навіть менше 50 осіб). Їхня частка в загальній кількості робочих місць становить понад 45%.

Спеціалізація виробництва це процес зосередження діяльності підприємства на виготовленні певної продукції або виконанні окремих видів робіт.

До *предметно спеціалізованих* відносять підприємства, що випускають кінцеву, готову до споживання продукцію (тракторний завод, взуттєва чи кондитерська фабрика тощо);

подетально спеціалізованих — підприємства з виготовлення окремих деталей (редукторів, гумотехнічних виробів, інтегральних схем тощо) та агрегатів і вузлів для комплектування готової продукції (двигуни, електроустаткування, будівельні конструкції);

технологічно (стадійно) спеціалізованих — самостійні виробництва з виконання окремих стадій технологічного процесу (ливарні, ковальсько-штампувальні, складальні заводи в машинобудуванні, прядильні та чаєрозжувальні фабрики у легкій і харчовій промисловості тощо);

функціонально спаралізованих — ремонтні заводи, підприємства із виготовлення стандартної тари, машиносервісні організації.

Спеціалізація підприємств є важливою передумовою неухильного підвищення ефективності їхньої господарської діяльності.

Кожний відсоток підвищення рівня предметної спеціалізації підприємств забезпечує зростання продуктивності праці на 0,4—0,5%; на підприємства подетальної спеціалізації фондівіддача у 3—5 разів вища, ніж у великих предметно спеціалізованих заводах і фабриках; питомі витрати металу на одну тонну кріпильних виробів (гайок, болтів гвинтів тощо) на спеціалізованих заводах у 2,5—3 рази менші, ніж на підприємствах, що виготовляють таку продукцію у невеликою обсягах (лише для власних потреб) і використовують для цього універсальне устаткування.

Конверсія як форма організації виробництва характеризує істотне (іноді повне) перепрофілювання частини або всього виробничого потенціалу підприємства на виробництво іншої продукції під впливом докорінної зміни ринкового середовища або глобальних чинників розвитку економіки.

За сучасних умов в Україні йдеться передовсім про необхідність прискореного перепрофілювання підприємств військово-промислового комплексу у зв'язку з різким скороченням народногосподарської потреби в його продукції.

Кооперування є формою виробничих зв'язків між підприємствами, що спільно виготовляють певний вид кінцевої продукції. Воно органічно зв'язане з розвитком

спеціалізації виробництва, характеризується відносною сталістю та стійкістю зв'язків між продуцентами, необхідністю дотримання підприємствами-суміжниками відповідних техніко-технологічних вимог головних підприємств з випуску готових до споживання виробів.

Комбінування як специфічна суспільна форма організації виробництва — це процес органічного поєднання в одному підприємстві (комбінаті) багатьох виробництв, що належать до різних галузей промисловості чи народного господарства в цілому.

Комбінати відрізняються кількома характерними ознаками: виробничо-технологічною, економічною й територіальною єдністю; єдністю сировинної, паливно-енергетичної і транспортної бази, а також системи управління. Виробництва в складі комбінатів є технологічно та організаційно взаємозв'язаними настільки тісно, що кожне з них не може функціонувати самостійно, хоч і має чітку виробничу спеціалізацію.

Диверсифікація будь-якого виробництва є однією з поширених форм його організації за умов розвиненої ринкової економіки і гострої конкуренції продуцентів на ринку. Сутність диверсифікації полягає в одночасному розвитку багатьох технологічно не зв'язаних між собою видів виробництва, у значному розширенні номенклатури та асортименту виробів, що їх виготовляє підприємство.

Така господарська діяльність підприємства дає йому можливість ліпше маневрувати своїми матеріальними й людськими ресурсами, істотно зменшувати економічний ризик, зв'язаний з виробництвом і реалізацією на ринку нових видів власної продукції, підтримувати на належному рівні свою фінансову стабільність.

8.7. Поняття, види та значення інфраструктури

За умов постійного вдосконалення технічної бази виробництва все більшого значення набувають проблеми раціональної організації допоміжних та обслуговуючих процесів, тобто розвитку інфраструктури підприємства.

Інфраструктура (від лат. *infra* — нижче, під та *structura* — побудова, розміщення) — це сукупність складових частин будь-якого об'єкта, що мають підпорядкований (допоміжний) характер і забезпечують умови для нормальної роботи об'єкта в цілому.

Інфраструктура підприємства — це комплекс цехів, господарств і служб підприємства, які забезпечують необхідні умови для функціонування підприємства в цілому. Інфраструктура — це своєрідний «тил виробництва», без якого неможлива його нормальна робота. Розрізняють виробничу та соціальну інфраструктури (рис. 8.1).

До виробничої інфраструктури підприємства належать підрозділи, які не беруть безпосередньої участі у створенні профільної продукції, але своєю діяльністю створюють умови, необхідні для роботи основних виробничих цехів. Соціальна інфраструктура забезпечує задоволення соціально-побутових і культурних потреб працівників підприємства. Виробнича інфраструктура суттєво впливає на економіку підприємства. За сучасних умов господарювання у сфері технічного обслуговування виробництва на різногалузевих підприємствах працює 45—50% загальної кількості персоналу. Це зумовлено не тільки великими обсягами робіт із обслуговування основного виробництва: багато допоміжних та обслуговуючих операцій мають такий характер, що їх дуже складно механізувати.

Для досягнення високих виробничо-господарських результатів важливо створити комфортне соціальне середовище, сприятливий психологічний клімат у трудовому колективі й соціальну мотивацію праці, тобто сформувати активно функціонуючу соціальну інфраструктуру. Усе це безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці та кінцеві результати діяльності підприємства.



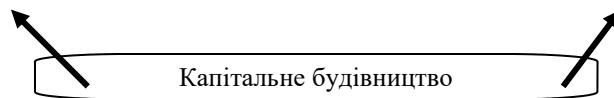


Рис. 8.1. Елементи інфраструктури підприємства.

У цілому успішне господарювання в ринкових умовах неможливе без збалансованого розвитку як основного виробництва, так і виробничої та соціальної інфраструктур підприємства.

12.2. Система технічного обслуговування.

Необхідними умовами нормального перебігу виробничих процесів на підприємстві є: постійне підтримування в робочому стані машин та устаткування, інших засобів праці; своєчасне забезпечення робочих місць сировиною, матеріалами, інструментом, енергією; виконання транспортних операцій та інших зв'язаних з ними робіт. Усе це має здійснювати ефективно діюча система технічного обслуговування виробництва.

У межах системи технічного обслуговування виробництва виконуються такі функції:

- ремонт технологічного, енергетичного, транспортного та іншого устаткування, догляд за ним і налагоджування;
- забезпечення робочих місць інструментом і пристосуваннями як власного виробництва, так і придбаними (купленими) у спеціалізованих виробників;
- переміщення вантажів, виконання вантажно-розвантажувальних робіт;
- забезпечення підрозділів підприємства електричною й тепловою енергією, паром, газом, стиснутим повітрям тощо;
- своєчасне забезпечення виробничих цехів (дільниць, окремих виробництв) сировиною, основними та допоміжними матеріалами, паливом;
- складування та зберігання завезених (придбаних) матеріальних ресурсів, а також напівфабрикатів, окремих складальних одиниць, готових виробів.

До системи технічного обслуговування виробництва входять відповідні структурні підрозділи підприємства, що здійснюють перелічені функції (рис. 12.2).

Машини та устаткування складаються з багатьох конструктивних елементів, які в процесі експлуатації зазнають різних навантажень і тому зношуються нерівномірно. Виникає необхідність відновлення та заміни зношених частин устаткування, яке ще придатне для дальшого використання. Цю функцію здійснює ремонтне господарство підприємства.



Рис. 12.2. Структурні елементи системи технічного обслуговування підприємства

Ремонт — це процес відновлення початкової дієспроможності устаткування, яку було втрачено в результаті виробничого використання. Підрозділи, що входять до складу ремонтного господарства, здійснюють технічне обслуговування та ремонт засобів праці, монтаж і введення в дію нового устаткування, виготовлення запасних частин і нестандартного обладнання, модернізацію діючих машин та устаткування.

На практиці застосовують три форми організації ремонтно-профілактичних робіт залежно від масштабів виробництва. За централізованої форми весь ремонтний персонал підприємства підпорядковано головному механіку. Децентралізована форма, навпаки, передбачає, що всі види ремонтних робіт виконуються персоналом цехових ремонтних баз. Змішана форма організації ремонту поєднує в собі централізацію і децентралізацію.

Залежно від того, як визначаються потреби в ремонтних роботах, розрізняють систему планово-запобіжного ремонту (систему ПЗР) і систему ремонту за результатами технічної діагностики.

Суть системи ПЗР полягає в тім, що всі запобіжні заходи та ремонти здійснюються відповідно до встановлених заздалегідь нормативів. Після відпрацювання кожною фізичною одиницею устаткування (одиницею транспортного засобу) певної, визначеної нормативами кількості годин проводять його огляди та планові ремонти, черговість і послідовність яких залежить від призначення засобу праці, його конструктивних особливостей, умов експлуатації.

Система ПЗР, передбачає проведення технічного (міжремонтного) обслуговування конкретних засобів праці, їхніх періодичних планових ремонтів і модернізації. У процесі технічного обслуговування усуваються дрібні несправності засобів праці, проводяться огляди стану окремих вузлів та агрегатів, здійснюється заміна мастила та регулювання певних механізмів. Планові ремонти залежно від обсягу, складності й терміну проведення робіт поділяються на поточні та капітальні.

У процесі поточного ремонту замінюються або відновлюються окремі деталі (вузли) засобів праці, проводяться регульовальні операції.

Під час проведення капітального ремонту обладнання і транспортних засобів здійснюється: повне розбирання; ремонт спрацьованих деталей та вузлів (в тім числі базових); заміна тих, що не підлягають ремонту; регулювання й випробовування під навантаженням.

Модернізація засобів праці (передовсім технологічного устаткування) проводиться з метою підвищення їхнього технічного рівня (розширення технологічних можливостей, зростання продуктивності) способом часткових змін конструкції.

У системі ПЗР регламентація ремонтних робіт здійснюється за допомогою кількох нормативів. Головними з них є:

- ремонтний цикл — проміжок часу між двома капітальними ремонтами або між початком експлуатації та першим капітальним ремонтом;
- міжремонтний період — проміжок часу роботи устаткування чи іншого засобу праці між двома суміжними (черговими) ремонтами;
- структура ремонтного циклу — перелік і послідовність планових ремонтів, процесів технічного обслуговування в межах одного ремонтного циклу;
- категорія складності ремонту — показник, який визначає трудомісткість планового ремонту того чи того виду технологічного устаткування проти трудомісткості ремонту еталонної фізичної одиниці.

Інструментальне господарство — це сукупність внутрішньовиробничих підрозділів підприємства, що зайняті придбанням, проектуванням, виготовленням, відновленням і ремонтом технологічної оснастки, її обліком, зберіганням і видачею на робочі місця.

Інструментальне господарство є одним з найважливіших елементів системи технічного обслуговування виробництва. Витрати на інструмент у масовому виробництві досягають

25—30%, у серійному — 10—15%, а в дрібносерійному та одиничному — близько 5% вартості устаткування.

Підрозділи, які входять до складу інструментального господарства підприємства, виконують відповідні конкретні функції.

Інструментальний відділ займається постачанням інструментів і пристроїв, що виготовляються на спеціалізованих інструментальних заводах, а також проектуванням технологічної оснастки для власних потреб.

Інструментальний цех здійснює виготовлення, ремонт і відновлення спеціальної оснастки (інструменту) загального користування. Увесь придбаний, виготовлений і відремонтований (відновлений) інструмент надходить до центрального інструментального складу. Тут здійснюється його приймання, облік, зберігання та видача цехам (дільницям, виробництвам)-споживачам. Безпосереднє обслуговування робочих місць технологічною оснасткою забезпечують цехові інструментально-роздавальні комори. Вони одержують від центрального інструментального складу технологічну оснастку, зберігають її оборотний фонд, збирають і передають до центрального складу зношений інструмент.

Керівництво інструментальним господарством здійснює головний технолог підприємства, якому підпорядковано інструментальний відділ (бюро), інструментальний цех і центральний інструментальний склад. Цехові інструментально-роздавальні комори підпорядковано начальнику відповідного цеху.

Безпосередній процес управління інструментальним господарством передбачає: визначення потреби в інструменті; організацію власного виробництва оснастки; придбання необхідного інструменту в спеціалізованих виробників (продавців); організацію належної експлуатації інструменту виробничими підрозділами підприємства.

Процес виготовлення продукції на підприємстві супроводжується переміщенням певної кількості різноманітних вантажів (сировини, матеріалів, палива, відходів виробництва, готової продукції), що потребує значних витрат на транспортне обслуговування виробництва, чітка організація якого забезпечує поєднання всіх елементів виробничого процесу.

Комплекс підрозділів, що займається вантажно-розвантажувальними роботами та переміщенням вантажів, утворює транспортне господарство. На підприємствах з великими обсягами перевезень вантажів організовуються спеціалізовані цехи залізничного, автомобільного та інших видів транспорту. На середніх і невеликих підприємствах створюється єдиний транспортний цех. У будь-якому разі транспортне господарство підприємства очолює начальник транспортно-технологічного відділу, до складу відділу здебільшого входять технічне бюро, бюро організації перевезень, диспетчерська служба, бюро гари.

Уся сукупність транспортних операцій на підприємстві здійснюється за допомогою трьох взаємозв'язаних видів транспорту. Зовнішній транспорт забезпечує зв'язок підприємства з приймальними пунктами транспорту загального користування (залізничними станціями, водними та аеропортами), а також зі складами місцевих контрагентів. Міжцеховий транспорт використовується для перевезень вантажів на території підприємства (між цехами, службами, складами). Внутрішньоцеховий транспорт виконує транспортні операції в межах окремого цеху. Він, у свою чергу, поділяється на загальноцеховий (перевезення вантажів між цеховими складами, дільницями, технологічними лініями) і міжопераційний (зв'язок між окремими робочими місцями). Управління ним здійснюють керівники відповідних цехів.

В основу планування транспортного господарства беруть визначення вантажопотоків, тобто кількості вантажів (у тоннах, кубометрах, штуках), що переміщуються в заданому напрямку на певну відстань за конкретний проміжок часу. Розміри і маршрути окремих потоків вантажів розраховуються на базі виробничої програми підприємства, норм витрати матеріальних ресурсів і відстані перевезень. Сума всіх вантажопотоків, здійснюваних усіма видами транспорту, становить річний загальний обсяг перевезень вантажів.

Планування роботи транспортного господарства полягає в розробці річних (квартальних) і календарних (місячних, добових) планів, а також у оперативному регулюванні перевезень.

До складу енергетичного господарства зазвичай входять такі окремі його види:

- електросилове — знижувальні підстанції, генераторні та трансформаторні установки, електричні мережі, акумуляторне господарство;
- теплосилове — котельні, компресори, теплосилові мережі, водопостачання, каналізація;
- газове — газогенераторні станції, газові мережі, холодильні та вентиляційні установки;
- пічне — нагрівальні й термічні печі;
- слабкострумове — власна телефонна станція, різні види зв'язку (у тім числі диспетчерського та селекторного);
- енергоремонтне — технічне обслуговування, ремонт і модернізація різноманітного енергообладнання.

Керівництво енергетичним господарством за значних обсягів споживання енергії здійснює головний енергетик підприємства.

В основу організації енергогосподарства покладаються розрахунки планового і звітного енергетичного балансів підприємства. Розробка планового енергетичного балансу здійснюється з метою: по-перше, визначення потреби в паливі та енергії з урахуванням допустимих втрат; по-друге, обґрунтування способів забезпечення цих потреб за рахунок виробництва енергії власними генеруючими установками, проектування оптимальних режимів їхньої роботи, одержання енергії зі сторони, використання вторинних енергоресурсів (прибуткова частина балансу). Звітний енергетичний баланс використовується для аналізу фактичного стану енергозабезпечення підприємства й контролю використання енергоресурсів.

Умовою безперервного перебігу виробничих процесів на підприємствах є створення певних запасів сировини, матеріалів, палива, комплектувальних виробів, а також міжцехових і внутрішньоцехових запасів напівфабрикатів власного виготовлення. Усі ці запаси зберігаються на різних складах підприємства, сукупність яких утворює його складське господарство.

Досвід господарювання підтверджує доцільність створення трьох видів складів на підприємствах:

- матеріальних (підпорядкованих відділу матеріально-технічного постачання) — для зберігання запасів сировини, матеріалів, палива, комплектувальних виробів та інших матеріальних цінностей, що надходять на підприємство ззовні;
- виробничих — для зберігання напівфабрикатів власного виготовлення; до них включають також центральний інструментальний склад, цехові інструментально-роздавальні комори, склади запасних частин та устаткування;
- збутових — для зберігання готової продукції та відходів виробництва, що підлягають реалізації; їх підпорядковано відділу збуту підприємства.

Організація складського господарства передбачає приймання, розміщення, зберігання, підготовку до виробничого використання, видачу та облік руху матеріальних ресурсів.

Важливою функцією складського господарства є також підготовка матеріалів до виробничого використання, тобто комплектування, нарізування, розкрій тощо. Ці роботи виконують заготівельні відділення (дільниці) матеріальних складів підприємства.

Облік руху матеріальних ресурсів ведеться за допомогою картотеки як на складах підприємства (кількісно-сортний облік), так і в бухгалтерії (кількісно-вартісний облік).

Тема 9. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ТЕХНІЧНИЙ РОЗВИТОК

9.1. Сутність та складові техніко-технологічної бази виробництва.

9.2. Управління технічним розвитком підприємства.

9.3. Формування та використання виробничої потужності підприємства.

9.1. Сутність та складові матеріально-технічної бази виробництва

Визначальна роль та економічне значення матеріально-технічної бази виробництва полягає у тому, що вона є мірилом і основою розвитку продуктивних сил, забезпечуючи якісний рівень та темпи збільшення виробництва продукції, а її інноваційне оновлення є передумовою отримання довгострокових конкурентних переваг для вітчизняних підприємств. Дослідження основних закономірностей формування сучасної матеріально-технічної бази виробництва може виявити значні резерви підвищення ефективності роботи реального сектору економіки та дозволить сформулювати комплексну модель управління інноваційним розвитком.

Необхідність інноваційного оновлення матеріально-технічної бази виробництва обумовлена глибокими зрушеннями в теорії та практиці господарювання виробничих підприємств, що пояснюється становленням постіндустріального та інформаційного середовища в нашій країні. Поняття матеріально-технічної бази виробництва має широкий економічний зміст, і являє собою сукупність матеріальних речових елементів, засобів виробництва, технологій, енергетичного забезпечення, які використовуються у виробничих процесах. Більшість дослідників описують сутнісний зміст досліджуваної категорії простим перерахуванням елементів, не розкриваючи глибоких внутрішніх взаємозв'язків. В роботі обґрунтовано, що матеріально-технічна база виробництва є більш складним явищем, ніж сукупність предметів та засобів праці, оскільки внутрішні зв'язки між ними формуються під впливом технології та соціальної природи того суспільства, в якому вона функціонує. Технологія, яка посідає особливе місце в системі матеріально-технічної бази, характеризує особливість розвитку продуктивних сил, містить спосіб або різні методи та прийоми в процесі виробництва. Разом з технологічними зв'язками структура матеріально-технічної бази залежить від організаційно-економічних зв'язків. Це означає, що одна й та сама сукупність елементів матеріально-технічної бази може бути застосована у виробництві, забезпечуючи в одних випадках високі результати, в інших – низькі. Таким чином, матеріально-технічну базу виробництва слід розглядати як сукупність речовинних і технологічних компонентів виробничої системи: з одного боку, речовинне забезпечення виробництва (предмети праці), з іншого – технічна основа організації виробничого процесу (засоби праці), технологію, організацію праці, використання досягнень науково-технічного прогресу.

Можливості випуску продукції (надання послуг) за обсягом та якістю вирішальною мірою залежать від рівня розвитку техніко-технологічної бази підприємства.

9.2. Управління технічним розвитком підприємства

Технічний розвиток відображає процес формування та вдосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його виробничо-господарської, комерційної чи іншої діяльності.

Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, які мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати просте та розширене відтворення основних фондів підприємства. Із сукупності форм технічного розвитку доцільно виокремлювати такі, що характеризують, з одного боку, підтримування техніко-технологічної бази підприємства, а з іншого — її безпосередній розвиток через удосконалення й нарощування виробництва (рис. 10.2).

Оцінку технічного рівня різногалузевих підприємств треба проводити періодично (один раз на кілька років) у процесі аналізу та узагальнення певної системи показників, які відбивають ступінь технічної оснащеності праці персоналу, рівень прогресивності застосовуваної технології, технічний рівень виробничого устаткування, рівень механізації та автоматизації основного й допоміжного виробництва.

Найбільш важливі й типові для всіх підприємств (незалежно від галузевої належності) показники наведено в табл. 10.1

Об'єктивність такої оцінки можна забезпечити лише за умови не тільки методично правильного обчислення відповідних показників, а й порівняння їхньої динаміки на даному підприємстві за кілька років, а також порівняння з досягнутим рівнем на інших споріднених підприємствах. Для поглибленої аналітичної оцінки рівня технічного розвитку підприємства, необхідність у проведенні котрої, як правило, виникає за розробки спеціальної перспективної програми, треба застосовувати також інші показники, включаючи ті з них, що характеризують галузеві особливості виробництва, а саме:

- механоозброєність праці (відношення середньорічної вартості машин та устаткування до кількості робітників у найбільшій зміні);
- коефіцієнт фізичного спрацювання устаткування;
- коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва (кількість застосовуваних пристроїв, оснастки та інструментів у розрахунку на одну оригінальну деталь кінцевого виробу);
- рівень утилізації відходів виробництва;
- рівень забруднення природного середовища;
- частка екологічно чистої продукції.

Таблиця 9.

Основні показники технічного рівня підприємства.

Ознаки групування показників	Показники
Ступінь технічної оснащеності праці	<ul style="list-style-type: none"> • Фондоозброєність праці • Енергоозброєність праці
Рівень прогресивності технології	<ul style="list-style-type: none"> • Структура технологічних процесів за трудомісткістю • Частка нових технологій за обсягом або трудомісткістю продукції • Середній вік застосовуваних технологічних процесів • Коефіцієнт використання сировини і матеріалів
Технічний рівень устаткування	<ul style="list-style-type: none"> • Продуктивність (потужність) • Надійність, довговічність • Питома металомісткість • Середній строк експлуатації • Частка прогресивних видів обладнання в загальній кількості • Частка технічно та економічно застарілого обладнання в загальному
Рівень механізації та автоматизації виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • Ступінь охоплення робітників механізованою працею • Частка обсягу продукції, що виробляється за допомогою автоматизованих засобів праці

У зв'язку з визначальним впливом на результати господарської діяльності технічного розвитку, а також у зв'язку з його багатоспрямованістю і великою складністю важливе практичне значення має постійно здійснювана та збалансована за всіма елементами система економічного управління цим процесом на підприємстві.

У процесі економічного управління технічним розвитком підприємства стрижневими є завдання якісної розробки й коригування, забезпечення необхідними ресурсами, постійного відстежування здійснення програм (планів).

Зміст програм (планів) технічного розвитку підприємства визначається сукупністю конкретних заходів, що входять до їхнього складу. Як правило, такі програми (плани) охоплюють кілька розділів, а кожен з останніх — певну групу цілеспрямованих заходів (рис. 10.3).

Розвиток техніко-технологічної бази виробництва (діяльності), який за належних умов господарювання має супроводжуватися систематичним її оновленням, потребує значних інвестиційних ресурсів. Проте сучасний етап господарювання для переважної більшості його суб'єктів позначено різким спадом або цілковитим припиненням інвестування виробництва

(діяльності) за рахунок власних коштів. Ось чому в разі тимчасового браку чи нестачі власних інвестицій і сучасних засобів праці підприємства та організації можуть скористатися для оновлення й розвитку своєї технічної бази таким поширеним у світі методом фінансування, як лізинг (оренда на тривалий термін рухомого й нерухомого майна).

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме й рухоме майно, що належить до основних фондів, у тім числі машини, устаткування, транспортні засоби, обчислювальна та інша техніка, системи телекомунікацій тощо, стосовно яких немає обмежень щодо передавання їх у лізинг (оренду). Не можуть бути об'єктами лізингу земельні ділянки та інші природні об'єкти (мисливські угіддя, ліси, водоймища тощо).

Організаційно-правові основи здійснення лізингових операцій базуються на чинному законодавстві (Законі України «Про лізинг» та інших нормативно-правових актах України), а також на укладених відповідно до цих активів договорах про лізинг (крім відносин, урегульованих нормативно-правовими актами про оренду та приватизацію державного майна). Основною правовою формою регулювання взаємовідносин між суб'єктами лізингу є договір (угода), що укладається між ними.

Важливе значення для організації діяльності всіх суб'єктів лізингу мають чітко визначені умови відповідного договору. Найістотніші з них такі:

- найменування сторін;
- об'єкт лізингу (склад і вартість майна), умови та строки його поставки;
- термін, на який укладається договір лізингу;
- розмір, склад і графік сплати лізингових платежів, умови їхнього перегляду;
- умови переоцінки вартості об'єкта лізингу згідно із законодавством України;
- умови повернення об'єкта лізингу за банкрутства лізингоодержувача;
- умови страхування об'єкта лізингу та його реєстрації;
- умови експлуатації й технічного обслуговування, ремонту та модернізації об'єкта лізингу, а також надання інформації щодо його технічного стану;
- умови повернення об'єкта лізингу чи його викупу після закінчення дії договору та дострокового розірвання договору лізингу;
- відповідальність сторін (суб'єктів лізингу);
- дата і місце укладення договору.

Майно, передане за договором фінансового лізингу, зараховується на баланс лізингоодержувача з позначенням, що це майно взято у фінансовий лізинг. Майно, передане за договором оперативного лізингу, залишається на балансі лізингодавця, з позначкою, що його передано в лізинг.

Об'єкт лізингу протягом усього строку дії договору лізингу є власністю лізингодавця. За переходу права власності на об'єкт лізингу від лізингодавця до іншої особи договір лізингу залишається обов'язковим і для нового власника. У разі банкрутства лізингоодержувача, арешту чи конфіскації його майна об'єкт лізингу відокремлюється від загального майна лізингоодержувача та підлягає поверненню лізингодавцю, який може розпоряджатися ним на власний розсуд.

Дуже важливим є усвідомлення сутності та дії економічного механізму лізингових операцій. За сучасних умов господарювання головною вимогою до розробки й реалізації проектів лізингу необхідних засобів праці є швидка окупність інвестиційних ресурсів. Як підтверджує зарубіжна практика господарювання, окупність таких фінансових коштів не повинна перевищувати три роки.

Загальновідомо, що віднесення лізингових платежів на собівартість продукції, з одного боку, скорочує оподатковувану базу, а з іншого — збільшує валові витрати виробництва і може призвести до зростання ціни продуктованих виробів. Ось чому, оцінюючи ефективність лізингових операцій, передусім (з допомогою економічного аналізу) необхідно встановити межі збільшення собівартості та можливої ціни продукції, що виготовляється.

Оскільки кожне підприємство (організація) за умов ринкових взаємовідносин має можливість придбати виробничо-господарське майно за рахунок банківської позики або взяти його в лізинг, необхідно порівняти загальні витрати за можливими варіантами й

визначити ефективність лізингових операцій. Тому в процесі економічного аналізу насамперед треба порівняти обсяг витрат на продукування товарів (послуг) за умови використання лізингу (з урахуванням плати за банківський кредит) з витратами на придбання майна на підставі звичайної операції купівлі-продажу.

9.3. Формування та використання виробничої потужності підприємства.

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції (видобутку й переробки сировини або надання певних послуг) заздалегідь визначених номенклатури, асортименту та якості за умови найбільш повного використання прогресивної технології та організації виробництва.

Одиниці виміру виробничої потужності підприємств застосовуються різні залежно від характеру виробництва та галузевої підпорядкованості. Загальне правило таке: виробнича потужність визначається в тих самих одиницях виміру, в яких планується та здійснюється облік продукції, що виготовляється (послуг, що надаються). Здебільшого це натуральні або умовно натуральні вимірники за видами продукції (послуг).

Наука та практика господарювання виокремлюють три види потужності підприємства: проектну, поточну (фактично досягнуту), резервну. Проектною є потужність, яка визначається в процесі проектування, реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства: вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроєктованої номенклатури продукції, і має бути досягнута протягом нормативного терміну її освоєння. Поточна (фактично досягнута) виробнича потужність визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва (номенклатури і структури трудомісткості продукції) або перевищенням проектних показників. При цьому обчислюють вхідну (на початок року), вихідну (на кінець року) та середньорічну потужність підприємства. Резервна потужність повинна формуватись і постійно існувати в певних галузях національної економіки: електроенергетиці і газовій промисловості — для покриття так званих пікових навантажень в електро- та газових мережах, надійного забезпечення енергоресурсами споживачів на період виконання ремонтно-аварійних робіт; харчовій індустрії — для переробки істотно збільшеного обсягу сільськогосподарської сировини, що швидко псується, у високоврожайні роки; на транспорті — для перевезення збільшеної кількості пасажирів у літні місяці; в машинобудуванні та інших галузях — для підготовки виробництва та освоєння випуску нових видів устаткування (агрегатів, приладів) і конструкційних матеріалів тощо.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом багатьох чинників. Головними з них є:

- номенклатура, асортимент та якість продукції, що виготовляється;
- кількість встановленого устаткування, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року;
- прогресивні техніко-економічні норми продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється (послуг, що надаються).

Існують спільні для більшості галузей економіки методичні принципи розрахунку виробничих потужностей діючих підприємств.

1. Виробничу потужність підприємства визначають за всією номенклатурою профільної продукції. Якщо підприємство випускає кілька видів різної продукції, то виробнича потужність визначається окремо для кожного виду виробів.

2. Виробнича потужність підприємства встановлюється, виходячи з потужності провідних цехів (дільниць, технологічних ліній, агрегатів) основного виробництва з урахуванням заходів для ліквідації вузьких місць і можливого внутрішньовиробничого кооперування.

3. У розрахунки виробничої потужності підприємства включають: усе чинне і не чинне внаслідок несправності, ремонту та модернізації устаткування основних виробничих цехів.

4. Виробничу потужність підприємства треба обчислювати за - ! технічними або проектними (не завищеними) нормами продуктивності устаткування, використання

виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з урахуванням застосування прогресивної технології та досконалої організації виробництва.

5. Для розрахунків виробничої потужності підприємства береться максимально можливий річний фонд часу (кількість годин) роботи устаткування.

6. У найзагальнішому вигляді виробничу потужність провідного цеху (дільниці) з виготовлення однорідної продукції (переробки сировини, виконання інших виробничих операцій) можна визначити за однією з таких формул

$$N_i = a_i T_p m$$
$$\text{або } N_i = T_p m / t_i$$

де N_i — потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;

a_i — продуктивність устаткування у відповідних одиницях виміру i -ої продукції за годину;

T_p — річний фонд часу роботи устаткування;

m — середньорічна кількість фізичних одиниць устаткування;

t_i — трудомісткість виготовлення одиниці продукції (переробки сировини, час надання послуги в годинах).

7. Розраховується також технологічна спроможність (потужність) решти виробничих ланок підприємства (поряд з провідними цехами чи дільницями).

7. Визначення виробничої потужності підприємства завершується складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує вихідну потужність ($N_{\text{вих}}$). Для цього використовується формула

$$N_{\text{вих}} = N_{\text{вх}} + N_{\text{отз}} + N_p \pm N_{\text{на}} - N_{\text{в}},$$

де $N_{\text{вх}}$ — вхідна потужність підприємства;

$N_{\text{отз}}$ — збільшення потужності протягом розрахункового періоду внаслідок здійснення поточних організаційно-технічних заходів;

N_p — нарощування виробничої потужності завдяки реконструкції або розширенню підприємства;

$N_{\text{на}}$ — збільшення (+) або зменшення (-) виробничої потужності, спричинене змінами в номенклатурі та асортименті продукції, що виготовляється;

$N_{\text{в}}$ — зменшення виробничої потужності внаслідок її вибуття, тобто виведення з експлуатації певної кількості фізично спрацьованого та технічно застарілого устаткування.

У практиці господарювання рівень використання виробничої потужності діючого підприємства визначається двома показниками: 1) *коефіцієнтом освоєння проектної потужності* (співвідношення величин поточної і проектної потужності); 2) *коефіцієнтом використання поточної потужності* (співвідношенням річного випуску продукції та середньорічної її величини).

Нині в Україні рівень використання виробничих потужностей підприємств у більшості галузей економіки, і передовсім у промисловості, становить менше за 50%, а проектні потужності, як правило, своєчасно (у нормативні строки) не освоюються.

Способи ефективнішого використання виробничих потужностей такі самі, як і використання основних фондів підприємства (див. розд. 5 цього підручника). Варто лише наголосити, що для докорінного поліпшення рівня використання наявних потужностей для переважної більшості підприємств потрібно якомога швидше подолати спад виробництва, стабілізувати й поступово нарощувати обсяги виробництва конкурентоспроможної продукції, яка користується попитом на вітчизняному та світовому ринках.

Тема 10. РЕГУЛЮВАННЯ, ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Державне економічне регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

10.2 Прогнозування розвитку підприємств.

10.3 Методологічні основи планування.

10.4 Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування.

10.5 Тактичне і оперативне планування

10.1. Державне економічне регулювання діяльності суб'єктів господарювання.

Будь-яка держава виконує низку функцій, що з них першочерговою та визначальною є функція регулювання економіки, тобто ступінь втручання держави в процеси формування стратегії і тактики розвитку народного господарства в цілому, його окремих ланок, включаючи підприємства та інші суб'єкти господарювання. Метою державного регулювання економіки є досягнення найбільш ефективного економічного, соціального, наукового й культурного розвитку країни. Таке регулювання здійснюється як економічними, так і адміністративними методами.

Основними принципами державного регулювання економіки заведено вважати: по-перше, мінімальне втручання державних органів у економічні процеси (виконання ними лише тих функцій, які не можуть виконувати самі суб'єкти ринкових відносин); по-друге, вплив відповідних владних структур на розвиток соціально-економічних процесів за допомогою встановлюваних державою економічних регуляторів і нормативів.

Обов'язковою передумовою державного регулювання економіки є створення необхідної правової бази. Правову основу такого регулювання становлять законодавчі та нормативні акти, котрі визначають порядок формування і функціонування елементів ринкового господарства.

Одна з головних функцій держави полягає в розробці та сприянні здійсненню стратегії економічного розвитку народного господарства. Стратегічні напрямки розвитку економіки мають бути визначені в процесі лікроекономічного планування, котре треба визнати центральною ланкою державного регулювання. Дуже вагомою функцією держави у сфері управління економікою має стати регулювання інноваційних процесів та інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності включає як пряме управління інвестиціями, так і визначення державою належних економічних передумов для цієї діяльності. Важливою економічною функцією будь-якої держави є перерозподіл консолідованих (централізованих) доходів і ресурсів, стабілізація економіки й соціальний захист населення з метою сприяння збалансованому й стабільному розвитку народного господарства та нормальному життєзабезпеченню всіх верств суспільства і сфер його діяльності. Практична реалізація цієї функції передбачає: установлення мінімальних розмірів заробітної плати і пенсій; трансфертні платежі (допомога багатодітним сім'ям, безробітним тощо); надання неподільних суспільних благ і послуг (шляхи сполучення, зв'язок, комунальні послуги тощо); регулювання цін; надання податкових пільг і застосування особливих податків (відрахувань); регулювання гранично допустимих розмірів інфляції та безробіття; забезпечення функціонування на належному рівні освіти, науки, культури, охорони здоров'я, збройних сил, владних структур тощо через (переважно) безпосереднє бюджетне фінансування й матеріально-технічне постачання.

Варто назвати окремо ще одну дуже важливу соціально-економічну функцію держави — моніторинг і регулювання процесів охорони і відтворення навколишнього природного середовища.

До головних інструментів здійснення регулюючої функції держави щодо розвитку ринкових відносин в економіці належить податкова система, тобто сукупність податків, що стягуються в державі, методів їхнього розрахунку і стягнення, а також сукупність відповідних державних органів, які практично здійснюють цю специфічну діяльність. За побудови податкової системи важливо дотримуватись певних принципів оподаткування. Такими принципами є: стабільність; обов'язковість; соціальна справедливість за визначення

й стягнення податків, зборів та обов'язкових платежів; передбачення відповідних пільг для окремих платників податків.

Згідно із Податковим кодексом в Україні запроваджено низку податків, зборів та обов'язкових платежів. При цьому відповідні податки й платежі зараховуються частково або повністю до бюджетів різних рівнів.

З-поміж податкових надходжень та обов'язкових платежів у бюджет основними є податок на додану вартість (у середньому 50% цих надходжень), податок на прибуток (приблизно третина) та акцизний збір (решта).

Податок на додану вартість (ПДВ) — це та частина ново-створеної вартості, що сплачується у державний бюджет на кожному етапі виробництва товарів (виконання робіт, надання послуг).

Суб'єкти господарювання, які є юридичними особами та одержують доходи від комерційної діяльності, сплачують податки на прибуток (дохід). За об'єкт оподаткування береться валовий прибуток підприємства, зменшений на суму рентних платежів, доходів від продажу цінних паперів та пайової участі в діяльності інших суб'єктів господарювання або валовий дохід, тобто сума доходів від реалізації продукції (робіт, послуг), інших матеріальних цінностей і майна, нематеріальних активів і доходів від позареалізаційних операцій. Ставки податку на прибуток (дохід) підприємств та організацій коливаються в межах 15—30%, масових концертно-видовищних та спортивних заходів, відеосалонів, закладів грального бізнесу — 40—70% величини об'єкта оподаткування.

Акцизний збір — це непрямий податок на високорентабельні та монополні товари (продукцію), що включається до їхньої ціни.

Варто назвати також деякі інші види податків і платежів. Податок на експорт та імпорт є формою вилучення в дохід держави чистого прибутку, утворюваного внаслідок різниці у рівнях зовнішньоторговельних і внутрішніх цін на окремі види товарів, які ввозяться на територію України або вивозяться з неї; його сплачують всі суб'єкти господарювання, що здійснюють зовнішньоторговельні операції. Мито справляється з вартості або обсягу товарів, що підлягають митному контролю на території України. Плата за землю визначається залежно від якості та розміщення земельної ділянки, виходячи з кадастрової її оцінки, та стягується у вигляді земельного податку або орендної плати з тих суб'єктів господарювання, яким землю надано у володіння або в користування. Екологічний податок сплачують усі підприємства й організації, що завдають шкоди довкіллю; він стягується за нормативами, встановлюваними Кабінетом Міністрів України залежно від рівня, обсягу й характеру забруднення навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів. Державне мито справляється з підприємств, організацій та громадян за документи й учинення юридично-правових дій.

10.2. Прогнозування розвитку підприємств.

Прогноз (від гр. *prognosis* — передбачення) — це спроба визначити стан якогось явища чи процесу в майбутньому. Процес складання (розробки) прогнозу називають прогнозуванням. Прогнозування розвитку (стану) підприємства або організації — це наукове обґрунтування можливих кількісних та якісних змін його (її) стану (рівня розвитку в цілому, окремих напрямків діяльності) в майбутньому, а також альтернативних способів і строків досягнення очікуваного стану.

10.3. Методологічні основи планування.

Найважливішою функцією управління підприємством є планування його діяльності. Планування є, власне, процесом визначення цілей, що їх підприємство передбачає досягти за певний період, а також способів досягнення таких цілей.

Планування об'єднує структурні підрозділи підприємства спільною метою, надає всім процесам однонапряменості і скоординованості, що дає змогу найбільш повно й ефективно використовувати наявні ресурси, комплексно, якісно та своєчасно вирішувати різноманітні завдання управління.

За нових умов господарювання й переходу до ринкового регулювання підприємство самостійно здійснює весь комплекс планової роботи.

Поряд із загальними принципами управління та планування (оскільки останнє є функцією першого) існують і специфічні принципи планування, а саме: цільова напрямленість (цілепок-ладання), системність, безперервність, збалансованість, оптимальність використання ресурсів, адекватність об'єкта та предмета планування.

- Найважливішим принципом планування є вибір та обґрунтування цілей (цілепокладання), кінцевої мети, результатів діяльності підприємства. Чітко визначені кінцеві цілі є вихідним пунктом планування. Беручи загалом, виокремлюють п'ять основних цілей (або груп цілей) підприємства:

- господарсько-економічну, зумовлену вимогами забезпечення високої ефективності виробничої системи, випуску суспільне необхідної конкретної продукції;

- виробничо-технологічну, що відображає основне функціональне призначення підприємства — випуск певної продукції належної якості;

- науково-технічну, тобто постійне прискорення науково-технічного прогресу, що матеріалізується в постійному поліпшенні продукції та оновленні технічної бази виробництва;

- соціальну — якомога більш повне забезпечення матеріальних і духовних потреб працівників підприємства;

- екологічну — забезпечення вимоги відтворюваності ресурсів та виготовлення екологічно безпечної (чистої) продукції.

Ефективність і реальність планів значною мірою залежить від ступеня реалізації принципу системності. Цей принцип передбачає, щоб планування охоплювало всі сфери діяльності підприємства, усі тенденції, зміни та зворотні зв'язки в його системі.

- Важливою проблемою та вагомою передумовою реалістичності планування є забезпечення його безперервності. Принцип безперервності означає:

- підтримування безперервної планової перспективи, формування й періодичну зміну горизонту планування;

- взаємопогодження довго-, середньо- та короткострокових планів;

- своєчасне коригування перспективних і поточних планів, виходячи із одержаних сигналів щодо зовнішніх (регіон, економіка в цілому) та внутрішніх (усередині самого підприємства) змін умов господарювання

- Однією із найважливіших вимог до планових рішень є забезпечення оптимальності використання застосовуваних ресурсів. Використання ресурсів підприємства має орієнтуватись на потреби, умови та кон'юнктуру ринку, інтенсифікацію виробництва, запровадження досягнень науково-технічного прогресу, максимально повну реалізацію наявних резервів як суто виробничих, так і організаційних тощо.

- Важливою якісною характеристикою плану є його збалансованість, тобто необхідна та достатня кількісна відповідність між взаємозв'язаними розділами й показниками плану.

Залежно від тривалості планового періоду планування поділяється на перспективне й поточне.

Перспективне планування на підприємстві охоплює довгострокове (стратегічне) і середньострокове.

Довгостроковий план виражає переважно стратегію розвитку підприємства, у ньому використано рішення, що стосуються сфер діяльності та вибору її напрямків. Середньостроковий план — це, власне, деталізований стратегічний план на перші роки діяльності підприємства. Межа між довгостроковим і середньостроковим планами є дуже умовною і неоднозначною.

Поточне планування полягає в розробці планів на всіх рівнях управління підприємством та за всіма напрямками його діяльності на більш короткі періоди (квартал, місяць). Різновидом поточного планування є оперативно-календарне планування, тобто календарне погодження виробничого процесу між структурними підрозділами з урахуванням послідовності та параметрів технологічного процесу.

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів.

Найбільш точним є нормативний метод планування, суть якого полягає в тім, що

планові показники розраховуються на підставі прогресивних норм використання ресурсів із врахуванням їхніх змін в результаті впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді. Зрозуміло, що застосування цього методу на підприємстві потребує створення відповідної нормативної бази.

За сучасних умов господарювання на підприємствах треба розробляти не один, а кілька варіантів плану. Показники окремих розділів (найбільш важливих) мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання.

На зміну традиційному ручному методу планування із застосуванням найпростіших обчислювальних засобів прийшли сучасніші — механізовані й автоматизовані з використанням настільних електронних обчислювачів, персональних комп'ютерів та складних електронно-обчислювальних машин (комплексів). Форма подання планових показників (у вигляді таблиць, рисунків, схем, сіткових графіків тощо) відбиває культуру планової діяльності підприємства.

10.4. Стратегія розвитку підприємства та бізнес-планування.

Постійна мінливість ринкового середовища зумовила необхідність застосування стратегічного підходу до системи господарювання на підприємстві. Стратегія — це генеральна комплексна програма дій, яка визначає пріоритетні для підприємства проблеми, його місію, головні цілі та розподіл ресурсів для їхнього досягнення. Вона формулює цілі та способи їхнього досягнення так, щоб указати підприємству певний (такий, що об'єднує всі його підрозділи) напрямок розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування.

Стратегічне планування — процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт із визначення довгострокових (на певний період) цілей та напрямків діяльності підприємства.

Першим, найбільш суттєвим і визначальним рішенням за стратегічного планування є вибір цілей. Основну ціль підприємства заведено називати місією. Вибір місії підприємства здійснюється з урахуванням дії чинників зовнішнього середовища.

Після визначення місії та цілей починається діагностичний етап стратегічного планування. Першим важливим кроком є вивчення зовнішнього середовища. Аналіз зовнішнього середовища — це безперервний процес спостереження, вивчення та контролю дії зовнішніх щодо підприємства чинників із тим, щоб своєчасно та вичерпно визначити можливості й загрози для підприємства, тобто позитивну й негативну дію зовнішніх чинників — політичних, економічних, науково-технічних, соціальних, міжнародних тощо. Бізнес-план (БП) підприємства чи організації — це письмовий документ, в якому викладено суть, напрямки і способи реалізації підприємницької ідеї, охарактеризовано ринкові, виробничі, організаційні та фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості управління ним. Він є дозвільною підставою для здійснення підприємницької діяльності, необхідною передумовою залучення інвестицій для розробки та реалізації

У ринковій системі господарювання БП виконує дві важливі функції: зовнішню (ознайомлення заінтересованих ділових людей із сутністю та ефективністю реалізації нової підприємницької ідеї) і внутрішню (відпрацювання системи управління реалізацією підприємницького проекту).

Конкретними цілями розробки БП як багатофункціонального документа є:

- налагодження ділових стосунків між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та найманими працівниками;
- проектування системи управління започаткуванням бізнесом у конкретній сфері діяльності;
- своєчасне передбачення можливих перешкод і проблем на шляху до успіху організації власного діла;
- формування та розвиток управлінських якостей підприємця;
- перевірка життєздатності підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

На зміст і структуру БП істотно впливають: цілі розробки БП; аудиторія, на яку розраховано БП; сфера та розміри бізнесу; характеристика продукту бізнесу; фінансові

можливості підприємця. Типову структуру БП показано на рис. 13.1.

10.5. Тактичне й оперативне планування.

Складання середньо- та короткострокових планів належить до тактичного планування діяльності тактичних планів : будь-якого підприємства.

Тривала практика планової роботи визначила період в один рік як найбільш прийнятний для розробки тактичних короткострокових планів. Середньострокові плани розробляються на період у кілька років для конкретизації, деталізації завдань довгострокового стратегічного плану.

Середньо- і короткострокові плани взаємозв'язані; вони складаються за єдиною методологією та мають однакову структуру, показану на рис. 13.2.

За економічним змістом показники поділяють на натуральні та вартісні. Натуральні показники необхідні для матеріально-речового виразу та обґрунтування плану: кількість продукції, що виробляється, необхідні матеріали, устаткування та ін. Вартісні показники використовуються для характеристики загальних обсягів виробництва, темпів його розвитку, розмірів витрат, доходів тощо. Між натуральними та вартісними показниками існує тісний зв'язок та взаємозалежність. Вартісні показники розраховуються на підставі натуральних, але водночас, виходячи з узагальненої вартісної оцінки витрат та результатів, стимулюють раціональне використання ресурсів, зростання ефективності виробництва.

Оперативне планування є, з одного боку, завершальною ланкою в системі планування діяльності підприємства, а з іншого — засобом виконання довго-, середньо- та короткострокових планів, основним важелем поточного управління виробництвом.

У процесі оперативного планування здійснюється детальна розробка планів підприємства та його підрозділів — окремих виробництв, цехів, виробничих дільниць, бригад, навіть робочих місць — на короткі проміжки часу (місяць, декаду, робочий тиждень, добу, зміну). При цьому розробка планів органічно поєднується з вирішенням питань організації їхнього виконання та поточного регулювання виробництва.

Оперативне планування поєднує два напрямки роботи. Перший напрямок, у рамках якого розробляються оперативні плани та графіки виготовлення й випуску продукції, називається календарним плануванням.

Другий напрямок включає роботи, що необхідні для безперервного оперативного обліку, контролю та регулювання виконання оперативних планів і ходу виробництва. Цей напрямок дістав назву диспетчеризації.

Оперативне планування здійснюється в масштабі всього підприємства як цехове (міжцехове), а для окремих цехів — у розрізі дільниць і робочих місць (внутрішньоцехове).

Міжцехове оперативне планування має на меті забезпечити скоординовану діяльність і необхідні виробничі пропорції між цехами підприємства згідно з послідовністю технологічних процесів (заготівельних, обробних, складальних) та з урахуванням цехових функцій — основні, допоміжні, обслуговуючі, побічні. Але головним завданням міжцехового оперативного планування має бути погодження номенклатури заготовок, деталей, вузлів та строків їхнього пересування між цехами (виробництвами).

Внутрішньоцехове оперативне планування включає розробку календарних планів виробництва для дільниць та контроль їхнього виконання, розподіл робіт за дільницями, доведення до робочих місць, оперативне регулювання виробничих процесів.

У практиці господарювання розрізняють три основні системи оперативного планування: подетальну, комплектну та на замовлення. Вибір системи оперативно-виробничого планування залежить від типу виробництва, складу й особливостей продукції тощо. Перевагу віддають тій системі, яка дає змогу найбільш ефективно вирішувати завдання оперативного планування.

- Подетальна система за планово-облікову одиницю бере деталь певного найменування.

- Комплектна система відрізняється від інших тим, що в ній за планово-облікову одиницю беруть об'єднаний за певними ознаками комплект деталей (вузлів). Найбільш поширеними її підсистемами є комплектно-вузлова, комплектно-групова, машинокомплектна.

- Система оперативного планування на замовлення характеризується встановленням конкретних строків запуску-випуску виробів за кожним замовленням. Замовлення і є планово-обліковою одиницею для підприємства в цілому.

Розробку та реалізацію оперативного плану здійснює диспетчерська служба (виробничо-диспетчерський відділ) підприємства. На неї (нього) покладено завдання: забезпечити виконання графіків виробництва в усіх підрозділах; контролювати ритмічне й достатнє завантаження всіх робочих місць; запобігати простоям або принаймі своєчасно їх виявляти та швидко усувати; використовувати технологічні та страхові запаси в разі виникнення перебоїв у виробництві.

Тема 11. ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ

11.1 Продуктивність праці персоналу.

11.2 Мотивація трудової діяльності.

11.3 Сучасна політика оплати праці.

11.4 Доплати і надбавки до заробітної плати.

11.5 Участь працівників у прибутках підприємства.

11.1. Продуктивність праці персоналу

Під продуктивністю праці як економічною категорією заведено розуміти ефективність (плодотворність) трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги).

визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розробка конкретних програм ефективнішого використання трудового потенціалу підприємства (організації) потребують класифікації чинників її динаміки. З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства (організації) всі чинники зростання продуктивності праці поділяють на дві узагальнюючі групи — зовнішні та внутрішні.

До групи *зовнішніх чинників* належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства (тобто чинники загальнодержавні та загальноекономічні — законодавство, політика і стратегія, ринкова інфраструктура; макроструктури! зрушення в суспільстві; природні ресурси), а до *внутрішніх* — ті, на які підприємство може безпосередньо впливати (характер продукції, технологія та обладнання, матеріали, енергія; персонал, організація виробництва й праці, система мотивації тощо).

Окрім наведеної глобальної (системної) класифікації, у практиці господарювання для аналітичних цілей та укрупнених розрахунків можуть використовуватися й інші інтегровані групування факторів зростання продуктивності праці на підприємствах. За одним з можливих таких групувань усі чинники, що істотно впливають на продуктивність праці, можна об'єднати в такі групи:

- матеріально-технічні (удосконалення техніки й технології, застосування нових видів сировини та матеріалів тощо);
- організаційні (поглиблення спеціалізації, комбінування, удосконалення системи управління, організації праці тощо);
- економічні (удосконалення методів планування, систем оплати праці, участі працівників у прибутках тощо);
- соціальні (створення належного морально-психологічного клімату, нематеріальне заохочення, поліпшення системи підготовки та перепідготовки персоналу тощо);
- природні умови та географічне розміщення підприємств (цю групу факторів виділяють та аналізують переважно на підприємствах добувних та деяких переробних галузей промисловості).

У практиці реального управління підприємством (організацією) завжди є актуальною необхідність кількісного визначення впливу окремих факторів

(чинників) на рівень продуктивності праці. Розрахунки базуються на виявленні резервів (невикористаних можливостей) зростання продуктивності праці, що виявляються як у просторі (для всіх ланок підприємства), так і в часі (за календарним графіком їхнього можливого використання).

Кількісний вплив окремих чинників на зміни у продуктивності праці на підприємстві визначається в такому порядку:

- розраховується вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу в розрахунковому періоді (Чвих), тобто умовна чисельність, що була б необхідною для

забезпечення планового (розрахункового) обсягу виробництва за збереження базового рівня виробітку продукції на одного працівника;

- визначається зміна (зменшення «-», зростання «+») вихідної чисельності працівників під впливом окремих чинників продуктивності праці, а також сумарна зміна чисельності E_c ;
- розраховується загальний приріст продуктивності праці у розрахунковому періоді (ΔW) відносно базового періоду за формулою

$$\Delta W_n = \frac{- E_c \times 100}{Ч_{вих} + E_c}$$

Розрахунки змінювання вихідної чисельності працівників за фактором продуктивності праці здійснюються, як правило, через порівняння затрат праці на весь обсяг продукції (послуг) з розрахунковими та базовими умовами діяльності відповідних категорій та груп працівників.

Так, наприклад, економію чисельності працівників за рахунок запровадження нової техніки, технології, модернізації обладнання E_c можна розрахувати за такою формулою

де t_c , t_n — трудомісткість виробництва відповідно на старому та новому (модернізованому) обладнанні (за старою та новою технологіями); $Ч_p$ — питома вага робітників, що зайняті на цьому обладнанні (користуються технологією) у загальній кількості працівників у базовому періоді, %.

Зміни чисельності за рахунок скорочення внутрішньозмінних простоїв розраховують за формулою

де q_t ; q_b — внутрішньозмінні простої відповідно в розрахунковому та базовому періодах, %.

За неможливості зробити розрахунки за конкретними формулами (особливо це стосується виявлення впливу економічних та соціальних факторів), економія чисельності та відповідне зростання продуктивності праці визначаються на підставі експертних оцінок, ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами тощо.

11.2. Мотивація трудової діяльності.

Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці.

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації).

Система мотивації на рівні підприємства має базуватися на певних вимогах, а саме:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності праці;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх. Це передбачає справедливий розподіл доходів залежно від ступеня підвищення продуктивності праці;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників, тобто створення програм навчання, підвищення кваліфікації та перекваліфікації;
- підтримування в колективі атмосфери довіри, заінтересованості в реалізації загальної мети, можливості двосторонньої комунікації між керівниками та робітниками.

Окрім загальноновживаної класифікації методів мотивації (рис. 15.2), їх можна поділити ще й на індивідуальні та групові, а також на зовнішні — винагороди, що надходять іззовні, та внутрішні — винагороди, що надаються самою працею (почуття значущості праці,

самоповаги та ін.).

11.3. Сучасна політика оплати праці.

Оплата праці—це будь-який заробіток, обчислений, як правило у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.

Оплата праці складається з основної заробітної плати й додаткової оплати праці. Розміри оплати найманого працівника залежать від результатів його праці з урахуванням наслідків господарської діяльності підприємства.

Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками й доплатами в розмірах, не вищих за встановлені чинним законодавством. Рівень *додаткової оплати праці* здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства. Зазвичай до додаткової оплати праці відносять премії, інші заохочувальні та компенсаційні витрати, а також надбавки та доплати, не передбачені чинним законодавством або встановлені понад розміри, дозволені останнім.

За умов розвитку підприємництва та існування різних форм власності заробіток працівника вже не визначається розміром якогось гарантованого фонду оплати праці, а все більше залежить від кінцевих результатів і доходів від діяльності підприємства. Треба враховувати, що і сам працівник усе частіше стає більш-менш реальним співвласником підприємства. Відтак винагороду працівникові-власнику треба нараховувати не тільки за працю, а й за вкладений у підприємство капітал. Ось чому, урахуовуючи зміни в природі та механізмі формування заробітку працівника, замість поняття «заробітна плата» усе частіше використовують терміни «трудовий дохід», «винагорода», «оплата праці», «заробіток», «дохід».

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання. Останній є складовою частиною загального механізму реалізації соціально-економічної політики держави (рис. 15.3).

інструментом обґрунтування диференціації заробітної плати працівників різних суб'єктів господарювання (діяльності) є *тарифно-посадова система*, основні елементи якої такі: тарифно-кваліфікаційні довідники; кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців; тарифні сітки й ставки; схеми посадових окладів або єдина тарифна сітка.

Тарифно-кваліфікаційні довідники у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД) — це збірник нормативних актів, що містить кваліфікаційні характеристики робіт і професій, згруповані за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначено для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітникам, а також для формування навчальних програм підготовки їх підвищення кваліфікації робітників.

Кваліфікаційні довідники посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативними документами, в яких подаються загальногалузеві кваліфікаційні характеристики цих категорій працівників. У них зазначаються посадові обов'язки, вимоги до знань і стажу роботи за спеціальністю, рівня та профілю підготовки керівників, спеціалістів і службовців.

Тарифна сітка встановлює відповідні співвідношення в оплаті праці працівників різної кваліфікації. Вона є, власне, переліком тарифних розрядів і відповідних тарифних коефіцієнтів.

Тарифний коефіцієнт першого розряду завжди дорівнює одиниці. За першим розрядом тарифікуються прості роботи, виконання яких не потребує професійної підготовки. Коефіцієнти наступних розрядів характеризують ступінь складності праці робітників, що мають такі розряди.

Важливим елементом тарифної системи є *тарифна ставка*. Її абсолютна величина визначається згідно зі встановленим *державою мінімальним розміром заробітної плати*, тобто таким, що нижче за нього вже не можна платити працівникові за виконану норму робочого часу.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців конкретних суб'єктів господарювання (колективної діяльності) здійснюється за встановленими державою посадовими окладами з урахуванням застосовуваної системи стимулювання високоефективної роботи чи за контрактною (договірною) системою роздержавлених підприємств (організацій) та інших підприємницько-комерційних структур.

Основними вимірниками результатів (затрат) праці є кількість виготовленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник фактично був зайнятий (працював) на підприємстві (в організації). Такому поділу вимірників затрат праці відповідають дві форми заробітної плати, що базуються на тарифній системі, — відрядна та почасова.

За відрядної форми оплата праці проводиться за нормами й розцінками, установленними на підставі розряду працівника. Кваліфікаційний (тарифний) розряд працівника передбачає виконання роботи відповідної складності.

Основними умовами застосування відрядної оплати праці є наявність кількісних показників роботи, що безпосередньо залежать від конкретного працівника і піддаються точному обліку, а також необхідність стимулювання зростання випуску продукції та існування реальних можливостей підвищення виробітку на конкретному робочому місці. Використання цієї форми оплати праці потребує встановлення обґрунтованих норм виробітку, чіткого обліку їхнього виконання і, що особливо важливо, воно не повинно призводити до погіршення якості продукції, порушень технологічних режимів, техніки безпеки, а також до перевитрачання сировини, матеріалів, енергії.

За почасової форми заробітної плати оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками з урахуванням відпрацьованого часу та рівня кваліфікації, що визначається тарифним розрядом.

Почасова форма заробітної плати застосовується тоді, коли недоцільно нормувати роботи (наприклад, операції контролю за якістю продукції) або вони взагалі не піддаються нормуванню, оскільки зміст і послідовність виробничих операцій часто змінюються (роботи з ремонту та налагодження устаткування, обслуговування внутрішньозаводського транспорту, дослідно-експериментальні роботи тощо).

Кожна з названих форм заробітної плати охоплює кілька систем оплати праці для різних організаційно-технологічних умов виробництва.

За прямої відрядної системи заробіток працівника (Дпвс) розраховується множенням кількості одиниць виробленої продукції (v) та розцінки за одиницю продукції (p_0):

$$Дпвс = p_0 v$$

Розцінка визначається діленням погодинної тарифної ставки на норму виробітку або множенням погодинної тарифної ставки на норму часу (в годинах) на виготовлення одиниці продукції.

За непрямой відрядної системи заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці працівників, що їх він обслуговує. Вона застосовується для оплати тих категорій допоміжних робітників (наладчиків, ремонтників, кранівників), праця яких не піддається нормуванню та обліку, але значною мірою визначає рівень виробітку основних робітників. Заробіток робітника (Днвс) за цієї системи розраховується за формулою

$$Днвс = s t k_{вн}$$

де s — погодинна тарифна ставка; t — фактично відпрацьована кількість годин цим робітником; $k_{вн}$ — середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма робітниками, що обслуговуються.

За відрядно-преміальної системи заробіток працівника (Двпс) складається з відрядного заробітку ($p_0 v$) та премії (m) за досягнення певних результатів:

$$Двпс = p_0 v + m$$

Відрядно-прогресивна оплата праці передбачає оплату робіт, виконаних у межах встановленої норми (p_0) за звичайними відрядними розцінками p , а робіт, виконаних понад нормативний (базовий) рівень (p_1), — за підвищеними розцінками (p_i) залежно від ступеня

виконання завдання. Отже, заробіток (Дв прог) у цій системі визначається за формулою

$$\text{Дв прог} = \text{п}0\text{р} + \text{п}і\text{рі}$$

Відмінність *акордної системи* полягає в тім, що працівникові або групі працівників розцінки встановлюються не за окремі операції, а за весь комплекс робіт із визначенням кінцевого строку його виконання.

Почасова оплата праці робітників здійснюється за годинними (денними) тарифними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Почасова оплата праці керівників, спеціалістів і службовців, як уже було сказано, проводиться, як правило, за місячними посадовими окладами (ставками).

За *простої почасової оплати* заробіток працівника (Дпп) розраховується множенням годинної тарифної ставки відповідного розряду (s) на кількість відпрацьованих годин (t):

$$\text{Дпп} = s \cdot t$$

Через недостатній позитивний вплив на кількість і якість праці робітника цю систему застосовують досить рідко.

У почасово-преміальній системі певною мірою усунуто цей недолік. За цієї системи окрім тарифного заробітку (s t) працівник одержує премію (m) за досягнення певних кількісних або якісних показників. Загальний заробіток (Дпрем) визначається за формулою

$$\text{Дпрем} = s \cdot t + m$$

За застосування почасово-преміальної системи з використанням нормованих завдань заробіток може складатися з трьох частин: 1) почасового заробітку, що розраховується пропорційно відпрацьованому часу, і доплат за професійну майстерність та умови (інтенсивність) праці; 2) додаткової оплати за виконання нормованих завдань, що нараховується у відсотках до почасової оплати за тарифом; 3) премії за зниження трудомісткості виробів або робіт.

Різновидом почасово-преміальної є система оплати за посадовими окладами, що застосовується на підприємствах усіх галузей економіки. За цією системою оплачуються працівники, робота яких має стабільний характер (комірники, вагари, прибиральники та ін.).

11.4. Доплати і надбавки до заробітної плати

За функціональним призначенням *доплати і надбавки* є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах. Вони відрізняються від тарифної заробітної плати (посадового окладу) необов'язковістю і непостійністю, а також рухливістю залежно від співвідношення фактичних і нормативних умов праці. Закон України «Про оплату праці» передбачає, що умови запровадження і розміри надбавок, доплат, винагород та інших заохочувальних, компенсаційних і гарантійних виплат встановлюються в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій чинного законодавства і згідно з генеральною та галузевими (регіональними) угодами.

Доплати до заробітної плати класифікуються передусім за ознакою сфери трудової діяльності (прикладання праці). За цією ознакою розрізняють доплати, які: 1) не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності; 2) застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці.

До першої групи зараховують доплати:

- за роботу в наднормовий час;
- особам, які не досягли вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;
- робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів;
- за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Класифікацію доплат до заробітної плати, що здійснюються лише в певних (окремих) сферах прикладання праці, наведено в таблиці

Класифікація доплат до заробітної плати, що існують у певних сферах діяльності

Група доплат	Перелік можливих доплат
<input type="checkbox"/> <i>Перша:</i> доплати, що мають водночас стимулюючий і компенсуючий характер	За суміщення професій (посад) За розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт На період освоєння нових норм трудових витрат Бригадирам з робітників, яких не звільнено від основної роботи За ведення діловодства та бухгалтерського обліку
<i>Друга:</i> доплати компенсаційного характеру за умови праці, що відхиляються від	За роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах За інтенсивність праці За роботу в нічний час За перевезення небезпечних вантажів
• <i>Третя:</i> доплати, зв'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю	<input type="checkbox"/> За роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком <input type="checkbox"/> За багатозмінний режим роботи <input type="checkbox"/> Водіям, які працюють на автомобілях, за ненормований робочий день і роз'їзний характер праці <input type="checkbox"/> За дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в разі вахтового методу організації робіт <input type="checkbox"/> За роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період

Формування ефективно діючої преміальної системи для конкретного суб'єкта господарювання має розпочатися з *обґрунтування*: джерел виплати премій; показників та умов преміювання; категорій персоналу, які доцільно преміювати; періодичності та порядку виплати премій.

Найскладнішим і найвідповідальнішим етапом розробки проекту системи преміювання є економічне обґрунтування відносних розмірів премії та оцінка ефективності застосування такої системи. Обґрунтовуючи розміри премії, треба враховувати, що система преміювання не здатна виконувати свого стимулюючого призначення, якщо премії надто малі (менше 10 % тарифної ставки або посадового окладу).

Вплив систем заохочування на результат господарювання тієї чи тієї виробничої структури багато в чому залежить від практичної організації рій персоналу преміювання окремих категорій персоналу. Існують певні відмінності організаційно-методичного характеру між преміальними системами, що використовуються для заохочення робітників, і системами, призначеними для спеціалістів і службовців.

Організація преміювання робітників за основні результати діяльності охоплює: виокремлення індивідуальних і колективних систем стимулювання, вибір показників преміювання за видами виробництва, диференціацію розмірів премій за показниками та умовами заохочення, розподіл премії на підставі КТУ тощо.

Спеціалістів основних виробничих підрозділів рекомендується преміювати виходячи з конкретних завдань, що стоять перед цими підрозділами, незалежно від загальних підсумків роботи підприємства (установи, організації) в цілому (показники преміювання повинні передбачати досягнення високих кінцевих результатів роботи саме цього підрозділу, зростання ефективності його діяльності).

11.5. Участь працівників у прибутках підприємства

Участь у прибутках (доходах) або стимулювання персоналу через прибутки полягає в розподіленні певної їхньої частини між працівниками підприємства. Таке розподілення може бути строковим (наприклад, щомісячні виплати) або відкладеним (на кілька місяців або навіть років), а також може набирати форми грошових виплат або передавання працівникам певної кількості акцій підприємства.

Наявність різних форм участі у прибутках пояснюється тим, що навіть найдосконаліші

системи індивідуальної чи колективної оплати праці не завжди здатні породжувати в усіх працівників підприємства справжнє бажання бути співпричетним до стабільно високих загальних результатів діяльності. Справедливий, чіткий і зрозумілий для всіх розподіл частини прибутків між «економічними агентами» — власником, адміністрацією, спеціалістами, робітниками — усе більше стає визначальним не тільки для створення позитивного соціально-психологічного клімату, а й для процвітання будь-якого підприємства (фірми).

Більш стійка заінтересованість працівників у діяльності підприємств, особливо в оновлюванні виробництва та зміцненні фінансового стану, забезпечується через їхню участь у власності. Вона реалізується здебільшого наданням працівникам акцій «своїх» підприємств.

Володіння акціями має в цьому разі на меті щось більше, ніж проста участь у прибутках через отримання відповідних дивідендів. Це — система не тільки «ідентифікації інтересів» працівників і підприємства, а й мобілізації особистих заощаджень громадян для інвестування у виробництво.

ТЕМА 12. ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

12.1 Загальна характеристика витрат на виробництво продукції.

12.2 Управління витратами на підприємстві.

12.3 Сукупні витрати та собівартість продукції.

12.1. Загальна характеристика витрат на виробництво продукції

Витрати утворюються в процесі формування та використання ресурсів для досягнення певної мети. Вони мають різне спрямування, але найбільш загальним і принциповим є поділ їх на інвестиційні та поточні (операційні) витрати, зв'язані з безпосереднім виконанням підприємством своєї основної функції — виготовлення продукції (надання послуг).

Поточні витрати чинників виробництва бувають циклічними та безперервними. Перші повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (витрати на матеріали, заробітну плату виробничників, інструмент та ін.), другі існують постійно і незалежно від виробництва (утримання приміщень, споруд, устаткування, управлінського персоналу тощо).

Витрати мають натуральну та грошову форми. Планування й облік витрат факторів виробництва в натуральній формі (кількість, маса, об'єм, довжина тощо) мають важливе значення для організації діяльності підприємства. Проте для оцінювання результатів цієї діяльності вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки вона виражає вартість продукції (послуг).

Собівартість продукції — це грошова форма витрат на підготовку виробництва, виготовлення та збут продукції. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання всіх ресурсів підприємства, а отже, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Собівартість є базою ціни товару і водночас обмежником для виробництва (ніхто не випускатиме продукції, ринкова ціна якої є нижчою за її собівартість).

Для обчислення собівартості продукції важливе значення має визначення складу витрат, які в неї включають. Як відомо, витрати підприємства відшкодовуються за рахунок двох власних джерел: собівартості й прибутку. В собівартість продукції включають витрати на:

- дослідження ринку та виявлення потреби в продукції;
- підготовку й освоєння нової продукції;
- виробництво, включаючи витрати на сировину, матеріали, енергію, амортизацію основних фондів і нематеріальних активів, оплату праці персоналу;
- обслуговування виробничого процесу та управління ним;
- збут продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати);
- розвідку, використання й охорону природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за воду, деревину, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів);
- набір і підготовку кадрів;
- поточну раціоналізацію виробництва (удосконалення технології, організації виробництва, праці, підвищення якості продукції), крім капітальних витрат.

Непродуктивні витрати підприємства, пов'язані з виробничою діяльністю (втрати від браку, недостач і псування матеріалів, від простоїв тощо), у межах встановлених норм включаються у фактичну собівартість продукції, а втрати від порушення вимог (умов) договорів з іншими підприємствами та організаціями (штрафні санкції) відшкодовуються за рахунок прибутку.

Заведено розрізняти витрати загальні (сукупні) та витрати на одиницю продукції. *Загальні витрати* — це витрати на весь обсяг продукції за певний період. Їхня сума залежить від тривалості періоду й кількості виготовленої продукції. *Витрати на одиницю продукції* обчислюються як середні за певний період, якщо продукція виготовляється постійно або серіями. В одиничному виробництві витрати на виріб формуються як індивідуальні.

Оскільки витрати є функцією обсягу виробництва з певною еластичністю, існує поняття граничних витрат. *Граничні витрати* характеризують їхній приріст на одиницю

приросту обсягу виробництва, тобто

$$C_r = \frac{\Delta C}{\Delta N}$$

де C_r — граничні витрати; ΔC — приріст загальних витрат; ΔN — приріст обсягу продукції на одиницю його натурального виміру.

Це витрати на останню за часом виготовлення одиницю продукції. Показник граничних витрат використовується за аналізу доцільності зміни обсягу виробництва.

За планування, обліку та аналізу витрати класифікуються за певними ознаками. Основними з них є ступінь однорідності витрат, спосіб обчислення для окремих різновидів продукції, зв'язок з обсягом виробництва.

За ступенем однорідності витрати поділяються на елементні й комплексні. *Елементні витрати* однорідні за складом, мають єдиний економічний зміст і є первинними. До них належать матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизаційні відрахування, інші витрати. *Комплексні витрати* різnorідні за складом, охоплюють кілька елементів витрат. Їх групують за економічним призначенням у процесі калькулювання та організації внутрішнього економічного управління. Наприклад, витрати на утримання й експлуатацію устаткування, загальнови-робничі, загальногосподарські витрати, утрати від браку та ін.

За способом обчислення на окремі різновиди продукції витрати поділяються на прямі й непрямі. *Прямі витрати* безпосередньо зв'язані з виготовленням певного різновиду продукції і можуть бути прямо обчислені на її одиницю. Якщо виготовляється один різновид продукції, усі витрати — прямі. *Непрямі витрати* не можна безпосередньо обчислити для окремих різновидів продукції, бо вони зв'язані не з виготовленням конкретних виробів, а з процесом виробництва в цілому: зарплата обслуговуючого й управлінського персоналу, утримання та експлуатація будівель, споруд, машин тощо. Поділ витрат на прямі та непрямі залежить від рівня спеціалізації виробництва, його організаційної структури, методів нормування й обліку.

На підставі зв'язку з обсягом виробництва витрати поділяють на постійні та змінні.

Постійні витрати є функцією часу, а не обсягу продукції. Їхня загальна сума не залежить від кількості виготовленої продукції (зрозуміло, у певних межах). Лише за істотних змін обсягу виробництва, наслідком яких є зміни виробничої та організаційної структури підприємства, стрибкоподібне міняється величина постійних витрат, після чого вона знову залишається постійною. До постійних належать витрати на утримання та експлуатацію будівель і споруд, організацію виробництва, управління. На практиці до групи постійних відносять також витрати, які хоч і змінюються внаслідок зміни обсягу виробництва, але не істотно. Їх називають умовно-постійними.

Змінні витрати — це витрати, загальна сума яких за певний час залежить від обсягу виготовленої продукції. У свою чергу, їх можна розділити на пропорційні та непропорційні.

Пропорційні витрати змінюються прямо пропорційно обсягу виробництва. Для них коефіцієнт пропорційності $K_p = 1$. До пропорційних належать переважно витрати на сировину, основні матеріали, комплектуючі вироби, відрядну зарплату робітників.

Непропорційні витрати поділяються на прогресуючі та дегресуючі. Прогресуючі витрати зростають у більшій мірі, ніж обсяг твиробництва, $K_p > 1$. Вони виникають тоді, коли збільшення обсягу виробництва потребує більших витрат на одиницю продукції. Це, наприклад, витрати на відрядно-прогресивну оплату праці, додаткові рекламні та торгові витрати та ін. Дегресуючі витрат зростають повільніше, ніж обсяг виробництва, $K_p < 1$. До них належить широке коло витрат на експлуатацію машин і устаткування, на ремонт, на інструменти тощо.

12.2. Управління витратами на підприємстві

Управління витратами — це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їхніх видів, місць та носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їхнього зниження. Воно є важливою функцією еко-номічного механізму будь-якого підприємства.

Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона включає такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їхніми видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат. Такими підсистемами керують відповідні структурні одиниці підприємства залежно від його розміру (відділи, бюро, окремі виконавці).

Згідно з певними організаційно-технічними рішеннями та умовами розробляються норми витрат усіх видів ресурсів: сировини, основних і допоміжних матеріалів, енергії, трудових ресурсів тощо.

У процесі планування встановлюються граничні (допустимі) загальні витрати в підрозділах і в цілому по підприємству (кошториси) та на одиницю продукції. Фактичний рівень витрат обчислюється за даними поточного обліку.

Порівняння фактичних витрат з плановими (нормативними) дає змогу в процесі аналізу оцінювати роботу підрозділів з використання ресурсів, з'ясовувати причини відхилень фактичних витрат від планових і відповідно стимулювати працівників підприємства до їхнього зниження.

Поділ витрат на змінні (пропорційні) та постійні уможливорює визначення їхньої загальної суми за формулою

$$C = C_{зв} * N + C_{пв}$$

де C — загальні (сукупні) витрати; $C_{зв}$ — змінні витрати на одиницю продукції; N — обсяг виробництва продукції у натуральному виразі; $C_{пв}$ — постійні витрати за даний період.

Згідно з формулою загальні витрати на одиницю продукції ($C_{оп}$) становитимуть

$$C_{оп} = C_{зв} + \frac{C_{пв}}{N}$$

З формули видно, що зі зростанням обсягу виробництва продукції її собівартість знижується за рахунок постійних витрат. Тому збільшення обсягу виробництва є важливим чинником зниження собівартості продукції. Цю закономірність покладено в основу аналізу залежності витрат і прибутку від обсягу виробництва, коли треба вибрати найліпші варіанти проектних і планових рішень. У цьому разі доцільно користуватися графічним зображенням процесу.

Критичний обсяг випуску певної продукції в натуральному вимірі, починаючи з якого виробництво стає рентабельним, можна обчислити аналітичне. Як видно з графіка, за критичної програми виробництва витрати і виручка від продажу продукції однакові, тобто

$$C_{зв} * N_{кр} + C_{пв} = Ц * N_{кр}$$

Звідси

$$N_{кр} = \frac{C_{пв}}{Ц - C_{зм}}$$

де $Ц$ — ціна одиниці продукції. *Критичний обсяг виробництва (точку беззбитковості) можна визначити і в грошовому вимірі*, що є більш прийнятним для багатопродуктного виробництва. У цьому разі

$$В_{кр} = C_{зм} + C_{пв}$$

де $В_{кр}$ — критичний обсяг виробництва у грошовому вимірі; $C_{зм}$ — загальна (сукупна) величина змінних витрат.

Змінну величину $C_{зм}$ зобразимо як функцію обсягу виробництва за допомогою коефіцієнта маржинального прибутку K_m , який визначається за формулою

$$K_m = \frac{B - C_{зм}}{B}$$

Отже,

$$C_{зм} = B - B * K_m,$$

а звідси

$$В_{кр} = В_{кр} - В_{кр} * K_m + C_{пв}$$

$$Вкр = Спв / Км$$

Що більшим є обсяг виробництва над критичну його величину (точку беззбитковості), то вищою є економічна безпека виробництва, яка вимірюється відповідним коефіцієнтом ($Kб$), обчислюваним за допомогою формули

$$Kб = \frac{N - Nкр}{N}$$

де $Kб$ — коефіцієнт безпеки виробництва; N — фактичний або плановий обсяг виробництва у натуральному виразі.

Цей показник можна розрахувати і на підставі вартісного виміру обсягу виробництва продукції (B).

Останній показник ($Kб$) свідчить про те, що зменшення фактичного обсягу виробництва на 25% зрівняє його з критичною величиною і в цьому разі підприємство не матиме жодного зиску. Дальше зменшення обсягу виробництва призведе до прямих збитків.

12.3. Сукупні витрати та собівартість продукції

Сукупні витрати підприємства залежно від їхнього призначення виражаються кількома показниками. Згідно з чинним законодавством та інструктивними матеріалами виокремлюють: валові витрати; кошторис виробництва; собівартість валової, товарної і реалізованої (проданої) продукції.

Показник валових витрат уведено в систему економічних обчислень та обліку на підприємствах для визначення оподаткованого прибутку згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», що був схвалений Верховною Радою України в травні 1997 року. Він є синтетичним показником і включає не тільки ті витрати, що формують собівартість продукції, а й інші. Тому цей показник не входить достатньо органічно в систему показників собівартості продукції.

Кошторис виробництва — це витрати підприємства, зв'язані з основною його діяльністю за певний період, незалежно від того, відносять їх на собівартість продукції в цьому періоді чи ні. Отже, кошторис виробництва і собівартість загального обсягу продукції, як правило, не збігаються. Кошторис виробництва складають за економічними елементами (табл. 16.1, рядки 1—5).

Матеріальні витрати як елемент кошторису складаються з витрат на:

- сировину й основні матеріали, які є матеріальною субстанцією продукції;
- вироби, що їх треба купити для укомплектування продукції (двигуни, прилади тощо);
- покупні напівфабрикати (штамповки, відливки, поковки та ін.);
- виробничі послуги сторонніх підприємств і організацій, необхідні для виготовлення продукції;
- допоміжні матеріали, які використовуються в технологічному процесі (кріпильні деталі, фарби, інструмент) або потрібні для його обслуговування (ремонт, експлуатації устаткування та ін.), на господарські та управлінські потреби (утримування будівель, канцелярські товари тощо);
- паливо та енергію зі сторони (електроенергію, пар, газ тощо). Витрати на власне виробництво енергії включаються в кошторис за окремими елементами;
- пошук і використання природної сировини (відрахування на геологорозвідувальні роботи, рекультивацію землі, плата за деревину та ін.).

Витрати на матеріали обчислюються на підставі норм їхнього витрачання та цін з урахуванням транспортно-заготівельних витрат. Із вартості матеріалів віднімають вартість відходів за ціною використання чи продажу.

Заробітна плата включає всі форми оплати праці штатного й позаштатного виробничого персоналу підприємства, тобто персоналу, що зайнятий виробництвом продукції, обслуговуванням виробничого процесу та управлінням. Не включаються в собівартість виплати працівникам, що фінансуються із прибутку або з інших джерел спеціального призначення.

Відрахування на соціальні потреби містять відрахування на соціальне страхування, у Пенсійний фонд та на інші подібні заходи. Величина відрахування обчислюється в

установлених нормах від витрат на оплату праці незалежно від джерел її фінансування.

Амортизація основних фондів у вигляді амортизаційних відрахувань на повне їхнє відтворення обчислюється за встановленими нормами від балансової вартості. Амортизація нематеріальних активів здійснюється за рівномірно-лінійним методом, виходячи з терміну функціонування цих активів у межах до 10 років.

Кошторис виробництва на _____ рік

Елементи витрат	Сума, тис. грн.	
	<i>звіт за минулий рік</i>	<i>план на наступний рік</i>
1. Матеріальні витрати	5210	5400
2. Заробітна плата	2050	2300
3. Відрахування на соціальні потреби	890	1000
4. Амортизація основних фондів і нематеріальних активів	800	800
5. Інші витрати	450	500
6. Витрати на виробництво — усього	9400	10000
7. Витрати, які не включаються у виробничу собівартість продукції	400	450
8. Зміна залишків витрат майбутніх періодів (приріст віднімається, зменшення додається)		+300
9. Зміна залишків резерву майбутніх платежів (приріст додається, зменшення віднімається)	+10	
10. Собівартість валової продукції	9010	9250
11. Зміна залишків незавершеного виробництва (приріст віднімається, зменшення додається)	+50	-200
12. Виробнича собівартість товарної продукції	8960	9450
13. Позавиробничі (комерційні) витрати	340	350
14. Повна собівартість товарної продукції	9300	9800

До інших витрат включають ті з них, які за змістом не можна віднести до щойно перелічених. До них належить широке коло витрат різного призначення, а саме: оплата послуг зв'язку, обчислювальних центрів, охорони, витрати на відрядження, страхування майна, винагорода за винаходи й раціоналізаторські пропозиції, оплата робіт із сертифікації продукції, витрати на гарантійний ремонт, орендна плата за окремі об'єкти основних фондів та ін.

На підприємствах обчислюється собівартість валової, товарної і реалізованої продукції. *Собівартість валової продукції* як показник застосовується для внутрішніх потреб підприємств.

У системі техніко-економічних розрахунків на підприємстві важливе місце займає *калькулювання — обчислення собівартості окремих виробів*. Калькулювання потрібне для вирішення низки економічних завдань: обґрунтування цін на вироби, обчислення рентабельності виробництва, аналізу витрат на виробництво однакових виробів на різних підприємствах, визначення економічної ефективності різних організаційно-технічних заходів тощо.

На підприємствах, як правило, складають (обчислюють) планові та фактичні калькуляції. Перші обчислюються за плановими нормами витрат, другі — за їхнім фактичним рівнем.

Орієнтовна номенклатура калькуляційних статей витрат для більшості підприємств різних галузей виглядатиме так:

- сировина та матеріали;
- енергія технологічна;
- основна заробітна плата виробників;
- додаткова заробітна плата виробників;
- відрахування на соціальні потреби виробників;
- утримання та експлуатація машин і устаткування;
- загальновиробничі витрати;
- загальногосподарські витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- позавиробничі витрати (витрати на маркетинг).

Сума перших семи статей становить цехову, дев'яти — виробничу і всіх статей — повну собівартість.

Стаття «Сировина й матеріали» містить витрати на сировину, основні, допоміжні матеріали, закуплені вироби та напівфабрикати, тобто витрати, які можна безпосередньо обчислити на одиницю продукції на підставі витратних норм і цін. Крім ціни матеріалів, ураховуються транспортно-заготівельні витрати (плата за транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, комісійні виплати заготівельним організаціям та ін.). Із вартості сировини й матеріалів віднімають вартість відходів за ціною їхнього можливого використання чи продажу.

Стаття «Енергія технологічна» включає витрати на енергію (паливо, електроенергію, пару, газ), безпосередньо використовуються в технологічному процесі для зміни стану або форми предметів праці (плавлення, нагрівання, зварювання, сушіння). Обчислюється за нормами витрат і тарифами на енергію.

Стаття «Основна заробітна плата виробників» містить витрати на оплату праці робітників, безпосередньо зайнятих виготовленням основної продукції. Обчислюється згідно з нормами витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відрядними розцінками на операції, деталі, вузли.

Додаткова зарплата (оплата відпусток, часу виконання державних обов'язків, доплати за виконання додаткових функцій та ін.) обчислюється у відсотках від основної, а *відрахування на соціальні потреби — виробників* у відсотках від суми основної та додаткової зарплати.

Стаття «Утримання та експлуатація машин і устаткування» є комплексною та охоплює такі витрати, як амортизаційні відрахування стосовно машин та устаткування, котрі належать до основних фондів, витрати на електроенергію, стиснуте повітря, паливо для приведення їх у дію, технологічний інструмент, ремонт, оплату праці з відповідними відрахуваннями на соціальні потреби робітників, які обслуговують машини (наладчики, електрики, слюсарі та ін.). На ці витрати складається кошторис для кожного цеху (виробництва) на рік (квартал). На одиницю кожного різновиду продукції витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування обчислюються методом розподілу.

Найбільш поширеним на наших підприємствах є розподіл цих витрат пропорційно основній зарплаті виробників, тобто

$$C_{\text{м}} = C_{\text{з.о.}} * \frac{P_{\text{м}}}{100}$$

де $C_{\text{м}}$ — витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування на одиницю продукції, грн.; $C_{\text{з.о.}}$ — основна заробітна плата виробників на одиницю продукції, грн.; $P_{\text{м}}$ — відношення витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування до основної зарплати виробників (по цеху, виробництву), %.

Статті «Загальновиробничі витрати», «Загальногосподарські витрати» близькі за змістом і різняться тільки за рівнем узагальнення витрат. Загальновиробничі — це витрати на управління, виробниче й господарське обслуговування в межах цеху (виробництва). Сюди

входять витрати на зарплату з відрахуваннями на соціальні потреби працівників управління цеху, спеціалістів, обслуговуючого персоналу, амортизаційні відрахування стосовно будівель і споруд, кошти на їхнє утримання, ремонт, на охорону праці та ін. *Загальногосподарські витрати* є такими самими, тільки на рівні підприємства як єдиної системи. Додатково в них включають витрати на набір і підготовку кадрів, відрядження, обов'язкові платежі (страхування майна, платежі за забруднення довкілля тощо), виплату відсотків за кредити і т. п. На невеликих підприємствах з безцеховою структурою ці дві статті об'єднуються в одну.

Розподіляються загальновиробничі та загальногосподарські витрати здебільшого однаково — пропорційно основній зарплаті виробників. Точнішим є їхній розподіл пропорційно сумі основної зарплати й витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування за умови, що останні обчислено на одиницю продукції достатньо обґрунтованим способом.

Стаття «Підготовка та освоєння виробництва» може містити три різновиди витрат на: освоєння нових підприємств, виробництв, цехів, агрегатів (пускові витрати); підготовку та освоєння нової продукції; підготовчі роботи в добувній промисловості. Ці витрати списуються на продукцію рівними частками за встановлений період їхнього відшкодування. Витрати на підготовку та освоєння нової продукції в серійному і масовому виробництві згідно з прийнятим порядком фінансуються із прибутку або з позабюджетних фондів фінансування науки і техніки.

Стаття «Позавиробничі витрати» містить витрати на вивчення ринку, на рекламу та продаж продукції.

На етапах розробки нової продукції, коли немає комплексу технічної документації та нормативної бази, її собівартість обчислюється тільки як імовірна прогнозна величина. При цьому користуються різними методами прогнозних оцінок, з-поміж яких основними є параметричні методи. Параметричними вони називаються тому, що ґрунтуються на залежності собівартості продукції від її параметрів — технічних і експлуатаційних показників.

До параметричних методів обчислення собівартості продукції належать методи: питомих витрат, баловий, кореляційний, агрегатний.

Метод питомих витрат є найпростішим, але найменш точним. Згідно з ним собівартість нового виробу (C_n) обчислюється так:

$$C_n = C_p * P_n$$

де C_p — питома собівартість аналогічного (базового) виробу, який освоєний виробництвом, грн.; P_n — параметр нового виробу.

Питома собівартість обчислюється на одиницю головного параметра виробу, тобто такого, що якнайбільше впливає на собівартість (потужність двигунів, вантажопідйомність автомобілів, кранів, об'єм холодильників тощо). Точнішими є методи, які враховують не один, а кілька параметрів. До них належать баловий і кореляційний методи.

Баловий метод ґрунтується на експертній оцінці впливу головних параметрів виробу на його собівартість. Кожний параметр виробу оцінюється певною кількістю балів. Собівартість базового виробу ділиться на суму балів усіх параметрів і в такий спосіб визначається собівартість одного бала (C_b). Після цього собівартість нового виробу обчислюється за формулою

$$C_n = C_b * \sum_{i=1}^n b_{ni}$$

де n — кількість параметрів, які впливають на собівартість виробу; b_{ni} — кількість балів за i -м параметром нового виробу.

Кореляційний метод дає змогу встановити залежність собівартості виробу від його параметрів у вигляді емпіричних формул, виведених на підставі аналізу фактичних даних для групи аналогічних виробів.

Агрегатний метод не є самостійним параметричним методом. Згідно з ним собівартість

виробу визначається як сума собівартості конструктивних його частин — агрегатів. Вартість уніфікованих агрегатів береться за існуючими цінами, оригінальних — обчислюється за одним із розглянутих вище методів або визначається експертно.

Собівартість продукції, особливо нової — динамічний показник, який істотно залежить від ступеня освоєння виробництва, а останній — від кількості виготовлених виробів із початку виробництва. З урахуванням цього емпірично встановлено залежність собівартості нових виробів від їхньої кількості, тобто від порядкового номера виробу з початку освоєння. Ця залежність має форму степеневі функції.

ТЕМА 13. МЕХАНІЗМ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

13.1 *Характеристика ціни на продукцію.*

13.2. *Методи ціноутворення на продукцію.*

13.4 Характеристика ціни на продукцію

Ціна — це грошовий вираз вартості товару (продукції, послуги).

Застосовувані в ринковій економіці ціни виконують три основні функції: обліково-вимірну, розподільчу та стимулюючу. *Обліково-вимірну функцію ціни* полягає в тому, що вона є засобом обліку й вимірювання витрат суспільної праці на виробництво окремих видів продукції або надання різноманітних послуг. *Розподільча функція* зводиться до того, що за допомогою цін, які відхиляються від вартості, здійснюється перерозподіл частини доходів первинних суб'єктів господарювання та населення. *Стимулююча функція ціни* використовується для мотивації підвищення ефективності господарювання, забезпечення необхідної прибутковості (дохідності) кожному нормально працюючому продуценту, посереднику і безпосередньому продавцю товарів виробничого та споживчого

Ціна одиниці продукції (окремої послуги) формується з відповідних складових, що відображають структуру відповідних видів цін, використовуваних різними суб'єктами господарювання. Типові складові ціни показано на рис.

У системі господарювання застосовується багато видів цін, які виокремлюються за різними класифікаційними ознаками.

За класифікаційною ознакою рівня встановлення та регулювання застосовують централізовано-фіксовані й регульовані, договірні та вільні ціни. *Централізовано-фіксовані ціни* встановлює держава на ресурси, що впливають на загальний рівень і динаміку цін; на товари і послуги, які мають вирішальне соціальне значення, а також на продукцію (послуги), виробництво (надання) якої зосереджено на підприємствах (в організаціях), що займають монопольне становище на ринку.

Рівень *договірних цін* формується на засаді домовленості між виробником (продавцем) і споживачем (покупцем) і стосується конкретної партії товару. *Вільні ціни* — це ціни, що їх визначає підприємство (організація) самостійно. Проте держава певною мірою впливає на договірні та вільні ціни, проводячи антимоно-польну політику, регулюючи умови оподаткування й кредитування для окремих груп суб'єктів господарської діяльності.

Залежно від особливостей купівлі-продажу і сфери економіки існують світові, оптові, закупівельні та роздрібні ціни, а також тарифи на перевезення вантажів і пасажирів, надання різноманітних платних послуг.

Світові ціни — це грошовий вираз міжнародної вартості товарів, що реалізуються (продаються) на світовому ринку. Вони визначаються: для одних товарів — рівнем цін країни-експортера; для інших — цінами бірж та аукціонів; для багатьох готових виробів — цінами провідних фірм світу.

Оптові (відпускні) ціни на продукцію виробничо-технічного призначення, товари народного споживання та закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію встановлюються виходячи з фактичних витрат на виробництво (із собівартості) продукції; прибутку підприємства (з урахуванням кон'юнктури ринку, якості продукції); величини податку на додану вартість; суми акцизів (для товарів, що обкладаються акцизним збором); суми ліцензійного збору (для алкогольної продукції).

Закупівельні ціни застосовуються постачально-збутовими, заготівельними організаціями, оптово-посередницькими фірмами підприємствами (організаціями) оптової торгівлі та іншими юридичними особами, які здійснюють торговельну діяльність відповідно до свого статуту. Вони включають оптову (відпускну) ціну підприємства-виробника, податок на додану вартість, акцизний та ліцензійний збори, а також витрати зазначених підприємств (організацій) для закупівлі, збереження, фасування, транспортування й реалізації продукції та прибуток, необхідний для нормальної діяльності.

Роздрібні ціни визначаються самостійно торговельними підприємствами, підприємствами громадського харчування та іншими юридичними особами, які здійснюють продаж товарів чи надають послуги населенню, згідно з кон'юнктурою ринку, якістю товару

(послуг), виходячи з вільної ціни закупівлі.

Окрему групу цін становлять різноманітні тарифи. *Тарифи вантажного та пасажирського транспорту* — це плата за перевезення вантажів і пасажирів, яку беруть транспортні підприємства з відправників і населення. *Тарифи на платні послуги* характеризують розмір оплати послуг із побутового обслуговування населення, послуг банків і зв'язку, юридичних, консультаційних та інших різновидів послуг, що надаються фізичним та юридичним особам.

Сучасне ціноутворення передбачає *систему франкування цін*. *Франко* (італ. franko, букв. — вільний) — вид зовнішньоторговельної угоди купівлі-продажу, коли в ціну товару включають витрати на його страхування і доставку в місце, зазначене в договорі.

Заведено розрізняти ціни «франко-станція відправлення» та «франко-станція призначення». За умови встановлення *оптової ціни «франко-станція відправлення»* витрати на доставку продукції від станції відправлення до місця споживання несе покупець товару, а відтак транспортні витрати продавець не включає в ціну.

Оптова ціна «франко-станція призначення» включає транспортні витрати, які відшкодовує оптово-збутова організація чи виробник продукції.

13.5 Методи ціноутворення на продукцію

За ринкових умов господарювання можуть застосовуватися різноманітні методи ціноутворення.

1. *Розрахунок, ціни за методом «середні витрати плюс прибуток»* є найпростішим і широко застосовуваним. Згідно з ним ціна (Ц) визначається за формулою

$$Ц = СВ + П$$

де СВ — середні витрати (собівартість); П — величина прибутку в ціні, яка встановлюється самим підприємством (організацією) або обмежується державою як граничний рівень рентабельності продукції (послуг).

2. *Розрахунок ціни на підставі цільового (фіксованого) прибутку* вважається різновидом методики визначення ціни на засаді середніх витрат (собівартості). Особливість його полягає в тім, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство передбачає одержати від продажу певної кількості продукції.

За умови прямолінійної динаміки залежних величин ціна встановлюється з використанням формули

$$C_r = C_{зм} + \frac{C_{пост} + П_{заг}}{N}$$

де $C_{зм}$ — змінні витрати на одиницю продукції (послуги);

$C_{пост}$ — постійні витрати на дану продукцію (послугу) за певний період (квартал, рік);

$П_{заг}$ — загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу продукції (надання послуги) за той самий період;

N — обсяг продажу продукції (наданої послуги) в натуральному вимірі.

3. *Установлення ціни на засаді суб'єктивної цінності товару* здійснюється з урахуванням потенційного (реально виявленого) попиту.

4. *Метод ціноутворення «за рівнем поточних цін» («за рівнем конкуренції»)* полягає в тім, що ціну розглядають та встановлюють як функцію цін на аналогічну продукцію в конкурентів. Залежно від особливостей продукції й типу ринку (монополія, олігополія) цей метод ціноутворення має різні модифікації (установлення ціни на рівні поточної ринкової ціни або трохи нижче за неї; установлення ціни на конкретний виріб з урахуванням цін на аналогічну продукцію та співвідношення параметрів цих виробів).

5. *Установлення ціни на підставі результатів закритих торгів* є різновидом методу «за рівнем поточних цін» і застосовується з метою одержання замовлення на виготовлення певної продукції (торг за вигідний контракт).

6. *Метод ціноутворення «за рівнем попиту»* передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу товару в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги. За використання цього методу в різних

місцях (сегментах) ринку на ті самі товари ціни можуть бути різними.

7. *Метод установлення ціни за місцем походження товару* полягає в тому, що товар передається транспортній організації за умови «франко-вагон»; після цього всі права на товар і відповідальність за нього переходять до покупця (замовника).

8. *Метод установлення єдиної ціни із включенням у неї витрат на доставку* означає відповідні дії підприємства для включення в ціну фіксованої суми транспортних витрат незалежно від віддаленості покупця (клієнта).

9. *Застосування методу встановлення зональних цін* полягає в тому, що підприємство (фірма) виокремлює кілька зон, у межах яких встановлюються єдині ціни залежно від рівня транспортних витрат.

10. *Метод установлення ціни стосовно базисного пункту* характеризується тим, що продавець (фірма) вибирає конкретний район (місто, область) за базисний і збирає з усіх замовників (клієнтів) транспортні витрати в сумі, що дорівнює вартості поставки з цього району (міста, області) незалежно від того, звідки насправді здійснюється відвантаження товару.

11. *Метод встановлення цін із прийняттям на себе витрат на поставку* означає, що підприємство (організація) частково чи повністю бере на себе фактичні витрати на доставку товару з метою стимулювання надходження замовлень від покупців (клієнтів).

12. *За встановлення цін зі знижками* підприємство-продавець змінює свою вихідну ціну та встановлює певну знижку з неї, ураховуючи дострокову оплату рахунків, закупівлю великого обсягу продукції або позасезонну її закупівлю тощо. Це дає змогу підприємству підтримувати більш стабільний рівень виробництва протягом року.

Тема 14. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

14.1 *Зміст і форми фінансової діяльності підприємства.*

14.2 *Формування і використання прибутку.*

14.3 *Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.*

14.4 *Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності виробництва.*

14.5 *Чинники зростання ефективності виробництва.*

14.1. Зміст і форми фінансової діяльності підприємства

Функціонування підприємства супроводжується безперервним кругооборотом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини становлять *зміст фінансової діяльності підприємства*.

Основні завдання фінансової діяльності такі: вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу підприємства і напрямків його використання з метою забезпечення стабільно високої прибутковості; балансування в часі надходжень і витрат платіжних засобів; підтримування належної ліквідності та своєчасності розрахунків.

Головний зміст фінансової діяльності підприємства (організації) полягає в належному забезпеченні фінансування.

Відповідно до джерел коштів фінансування поділяється на внутрішнє й зовнішнє. *Внутрішнє фінансування* здійснюється за рахунок коштів, одержаних від діяльності самого підприємства: прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу чи здавання в оренду майна. *Зовнішнє фінансування* використовує кошти, не пов'язані з діяльністю підприємства: внески власників у статутний капітал (безпосередньо або у формі купівлі акцій), кредит, зобов'язання боржників, державні субсидії тощо.

Треба також розрізняти *фінансування за рахунок власних і залучених коштів*. До залучених коштів належать ті, які треба повертати, тобто кредит або інші боргові зобов'язання. Решта коштів виступає як власний капітал. При цьому кожна фірма, що

намагається ефективно господарювати, об'єктивно повинна забезпечувати оптимальне (економічно доцільне) співвідношення власного й залученого капіталу.

Важливою формою фінансування є *кредит* — платне надання грошей або інших цінностей у борг на певний час. Залучення кредитних коштів розширює фінансові можливості підприємства, але одночасно створює ризик, пов'язаний із необхідністю повернення боргів у майбутньому і сплати відсотків за користування позиченими коштами. Відтак нині широко застосовуються кредити в не-грошових формах: товарний кредит, оренда та її різновид — лізинг.

Товарний кредит — це короткостроковий кредит, який одне підприємство надає іншому в товарній формі через відстрочку платежу за поставлену продукцію (кредит постачальника).

Спеціальною формою довгострокового кредиту є *оренда* — договірне строкове платне володіння і користування майном. Орендодавець надає в розпорядження орендаря певне майно на обумовлений термін за прийнятну для обох сторін орендну плату.

Поширеним у світовій практиці різновидом оренди є *лізинг*, коли орендодавець — лізингова компанія (лізингодавець) купує об'єкти оренди (передусім устаткування) у підприємств-виробників і передає їх у оренду на певних умовах. По закінченні терміну оренди її об'єкти (залежно від умов договору) або повертаються лізингодавцю, або орендуються на новий термін або викупаються орендарем.

Важливим інструментом управління фінансами підприємства є фінансовий план. Основна мета складання фінансового плану — узгодження доходів із витратами в плановому періоді. У *перспективному фінансовому плані* вирішуються принципові питання фінансування діяльності та розвитку підприємства (організації). До таких питань належать передусім фінансування капітальних вкладень, повернення боргів, сплата відсотків за борговими зобов'язаннями тощо. *Поточні фінансові плани* на рік (квартал, місяць) опрацьовуються детальніше за видами доходів і витрат з урахуванням їхньої календарної динаміки.

Фінансовий план підприємства (організації) складається у формі *балансу доходів і витрат*. У складі доходів основними є надходження від стабільних власних джерел — прибуток та амортизаційні відрахування.

До нерегулярних власних джерел доходу належать емісія і продаж акцій, виручка від продажу непотрібних активів тощо. Різниця між плановими фінансовими потребами і власними коштами покривається за рахунок залучених коштів у вигляді кредитів, випуску облігацій, лізингу і т. п.

Однією з форм залучення коштів є кредиторська заборгованість, яка за свою відносну стабільність одержала назву стійких пасивів. До неї відносять перехідну заборгованість по заробітній платі, відрахування на соціальні потреби, резерв майбутніх витрат та ін.

Витратна частина балансу доходів і витрат включає планові спрямування коштів: на сплату податку; поповнення резервного фонду; формування інвестиційних ресурсів (у тім числі поповнення оборотних коштів); виплату винагороди персоналу за результатами роботи за рік, виплату дивідендів тощо.

14.2. Формування й використання прибутку

Прибуток — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності).

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і прибуток після оподаткування. *Загальний прибуток* — це весь прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його

оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають *балансовим*. *Прибуток після оподаткування*, тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву — *чистий прибуток*.

Прибуток підприємства формується за рахунок таких джерел: а) продаж (реалізація) продукції (послуг); б) продаж іншого майна; в) позареалізаційні операції. *Прибуток від продажу продукції (виконання робіт, надання послуг)* є основним складником загального прибутку. Це прибуток від операційної діяльності, яка відображає місію і профіль підприємства. Він обчислюється як різниця між виручкою від продажу продукції (без урахування податку на додану вартість і акцизного збору) та її повною собівартістю.

Прибуток від продажу майна включає прибуток від продажу основних фондів (матеріальних активів), нематеріальних активів, цінних паперів інших підприємств тощо. Його розраховують як різницю між ціною продажу та балансовою (залишковою) вартістю об'єкта, який продається, з урахуванням витрат на продаж (демонтаж, транспортування, оплата агентських послуг).

Прибуток від позареалізаційних операцій — це прибуток від пайової участі в спільних підприємствах, здавання майна в оренду (лізинг), дивіденди на цінні папери, дохід від володіння борговими зобов'язаннями, роялті, надходження від економічних санкцій тощо.

Державні органи суворо регламентують методику обчислення оподаткованого прибутку в нормативних актах. Так, згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» (1997 р.) оподатковуваний прибуток (П0) обчислюється за формулою

$$П0 = Дв - (Вв + АВ),$$

де Дв — валовий дохід за певний період; Вв — валові витрати за той самий період; АВ — сума амортизаційних відрахувань від балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів.

Основною складовою *валового доходу* є виручка від продажу продукції. У нього включають також прибуток від продажу майна і від позареалізаційних операцій. *Валові витрати* — це передусім витрати на реалізовану продукцію, а також втрати від продажу майна (перевищення балансової вартості об'єктів над виручку від їхнього продажу). Амортизаційні відрахування виокремлено із загальної суми витрат, оскільки нарахування таких контролюється фіскальними органами в особливому порядку.

У фінансовій політиці підприємства важливе місце займає розподіл і використання одержуваного прибутку як основного джерела фінансування інвестиційних потреб і задоволення економічних інтересів власників (інвесторів).

Із загального прибутку сплачується податок згідно з умовами, передбаченими законодавством про оподаткування прибутку підприємств. Прибуток, що залишився після оподаткування (чистий прибуток), поступає в повне розпорядження підприємства та використовується згідно з його статутом і рішеннями власників.

Відповідно до принципів (головних) напрямів використання цей прибуток можна розділити на дві частини: 1) прибуток, що спрямовується за межі підприємства у вигляді виплат власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за результатами роботи (як заохочувальний захід), на соціальну підтримку тощо (розподілений прибуток); 2) прибуток, що залишається на підприємстві і є фінансовим джерелом його розвитку (нерозподілений прибуток). Останній спрямовується на створення резервного та інвестиційного фондів. Резервний фонд є фінансовим компенсатором можливих відхилень від нормального обороту коштів або джерелом покриття додаткової потреби в них. Його формування є обов'язковим для господарських товариств, орендних підприємств, кооперативів.

14.3. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Фінансово-економічний стан підприємства характеризується ступенем його прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розраховуватися за борговими зобов'язаннями.

Правильна оцінка фінансових результатів діяльності та фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання конче потрібна як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів. Фінансово-

економічний стан підприємства (організації) цікавить і його конкурентів, але вже в іншому аспекті — негативному; вони заінтересовані в ослабленні позицій конкурентів на ринку.

Для оцінки фінансово-економічного стану підприємства необхідна відповідна інформаційна база. Такою можуть бути *звіт про фінансові результати діяльності і баланс* — підсумковий синтетичний документ про склад засобів діяльності підприємства та джерела їхнього формування в грошовій формі на певну дату (кінець кварталу, року).

З 1 січня 2000 року в Україні введено в дію нову форму балансу підприємства, що відповідає міжнародним стандартам здійснення бухгалтерського обліку суб'єктами господарювання.

В активі балансу підприємства за новою формою виділені такі три розділи:

I. *Необоротні активи* (• Нематеріальні активи • Незавершене будівництво • Основні засоби • Довгострокові фінансові інвестиції);

II. *Оборотні активи* (• Виробничі запаси • Незвершене виробництво • Готова продукція • Дебіторська заборгованість • Поточні фінансові інвестиції • Грошові кошти та їхні еквіваленти);

III. *Витрати майбутніх періодів*.

Пасив балансу підприємства за новою формою складається з п'яти виокремлених розділів:

I. *Власний капітал* (• Статутний капітал • Пайовий капітал • Резервний капітал • Нерозподілений прибуток);

II *Забезпечення наступних витрат і платежів* (• Забезпечення виплат персоналу • Інші забезпечення • Цільове фінансування);

III *Довгострокові зобов'язання* (• Довгострокові кредити банків • Відстрочені податкові зобов'язання • Інші довгострокові зобов'язання);

IV *Поточні зобов'язання* (• Короткострокові кредити банків • Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями. • Векселі видані • Кредиторська заборгованість • Інші поточні зобов'язання);

V *Доходи майбутніх періодів*.

Співвідношення між окремими групами активів і пасивів балансу мають важливе економічне значення та використовуються для оцінки й діагностики фінансового стану підприємства.

Оцінка фінансово-економічного стану підприємства на фіксовану дату здійснюється на підставі аналізу офіційних документів — звітів про фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал і системи розрахункових показників. Загальновживані групи таких показників наведено на рис. 14.1.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками — прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність — це відносний показник ефективності роботи підприємства, котрий у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох модифікаціях: рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність акціонерного капіталу.

Рентабельність активів (P_a) характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства та обчислюється за формулою

$$P_a = \frac{\Pi_{3(ч)}}{K_a} * 100$$

де $\Pi_{3(ч)}$ — загальний (чистий) прибуток підприємства за рік; K_a — середня сума активів за річним балансом.

Обчислюючи цей показник, виходять як із загального (до оподаткування), так і з чистого (після оподаткування) прибутку. Єдиного методичного підходу тут не існує. Тому треба обов'язково зазначити, який саме прибуток узято.

Рентабельність власного капіталу (Рвк) відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$P_{вк} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{в}} * 100$$

де $\Pi_{ч}$ — чистий прибуток підприємства; $K_{в}$ — власний капітал підприємства.

Величина власного капіталу береться за даними балансу підприємства або його звіту про власний капітал на певну дату (після 1 січня 2000 року).

Рентабельність акціонерного капіталу (Рак) свідчить про верхню межу дивідендів на акції та обчислюється так:

$$P_{ак} = \frac{\Pi_{ч}}{K_{ст}} * 100$$

де $K_{ст}$ — статутний капітал (номінальна вартість проданих акцій). *Рентабельність продукції* (Рп) характеризує ефективність витрат на її виробництво і збут. Вона визначається за формулою

$$P_{п} = \frac{\Pi_{пн}}{K_{пн}} * 100$$

де $\Pi_{ч}$ — прибуток від реалізації продукції за певний період; $K_{пн}$ — повна собівартість реалізованої продукції.

Рентабельність продукції можна обчислювати також як відношення прибутку до обсягу реалізованої продукції. Саме в такому вигляді цей показник використовується в зарубіжній практиці.

У багатомономенклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції обчислюється також рентабельність окремих її різновидів. *Рентабельність одного виробу* (Рі) розраховується за формулою:

$$P_i = \frac{\Pi_i - C_i}{C_i} * 100$$

де Π_i , C_i — відповідно ціна й повна собівартість i -го виробу.

Ділова активність підприємства є досить широким поняттям і включає практично всі аспекти його роботи. Специфічними показниками тут є оборотність активів і товарно-матеріальних запасів, величини дебіторської та кредиторської заборгованості.

Оборотність активів (n_a) — це показник кількості оборотів активів підприємства за певний період (переважно за рік), тобто

$$n_a = B / K_a$$

де B — виручка від усіх видів діяльності підприємства за певний період; K_a — середня величина активів за той самий період.

За цих умов середня тривалість одного обороту (t_a) становитиме

$$t_a = D_k / n_a$$

де D_k — кількість календарних днів у періоді.

Оборотність товарно-матеріальних запасів ($n_{тмз}$) виражається кількістю оборотів за певний період:

$$n_{тмз} = C_p / M_z$$

де C_p — повна собівартість реалізованої продукції за певний період; M_z — середня величина запасів у грошовому виразі.

Активність підприємства у сфері розрахунків з партнерами характеризується середніми термінами оплати дебіторської та кредиторської заборгованості.

Середній термін оплати дебіторської заборгованості покупцями продукції підприємства ($t_{одз}$) обчислюється за формулою

$$тодз = \frac{Зд * Дк}{V пр}$$

де Зд — дебіторська заборгованість (заборгованість покупців);

Дк — кількість календарних днів у періоді, за який обчислюється показник (рік — 360, квартал — 90); V пр — обсяг продажу продукції за розрахунковий період.

За період тодз платіжні вимоги підприємства до покупців перетворюються на гроші. Зрозуміло, що скорочення цього періоду є економічно вигідним, а продовження (проти встановленого терміну або проти минулого року) — небажаним і потребує з'ясування причин.

Середній термін оплати кредиторської заборгованості постачальникам (токз) визначається співвідношенням:

$$токз = \frac{Зк * Дк}{М}$$

де Зк — величина кредиторської заборгованості постачальникам; М — обсяг закупівлі сировини і матеріалів за розрахунковий період у грошовому вимірі.

Фінансова стійкість підприємства характеризується співвідношенням власного й залученого капіталу. Для цього використовуються різні показники, які заведено називати коефіцієнтами. З-поміж них найбільш поширеними є коефіцієнти автономії та забезпечення боргів.

Коефіцієнт автономії (ка) обчислюється діленням власного капіталу на підсумок балансу підприємства:

$$ка = Кв / Кб$$

де Кв — власний капітал підприємства; Кб — підсумок балансу (сума всіх джерел фінансування).

Коефіцієнт забезпечення боргів (кзб) є модифікацією першого показника і визначається як співвідношення власного та залученого капіталу, тобто

$$кзб = Кв / Кз$$

де Кз — боргові зобов'язання підприємства (залучений капітал).

Нормальною вважають ситуацію, коли $кзб > 1$.

На жаль, аналітична оцінка фінансового стану підприємства на базі таких коефіцієнтів не завжди є однозначною. Безумовно, зменшення частки боргів у сукупному капіталі зміцнює фінансову незалежність підприємства. Проте водночас звужуються джерела фінансування та можливості підвищення ефективності його діяльності.

За певних умов кредити вигідно брати. Тут проявляється ефект так званого *фінансового важеля (лівериджу)*, який виражають через відношення заборгованості до власного капіталу.

Коли плата за кредит є меншою за рентабельність активів з урахуванням оподаткування, збільшення заборгованості (збільшення відношення $Кз / Кв$) веде до зростання рентабельності власного капіталу. Отже, залучення кредиту у цьому випадку є фінансовим важелем (лівериджем) підвищення ефективності діяльності підприємства.

Платоспроможність підприємства, тобто його здатність вчасно розраховуватися з боргами, визначається за допомогою коефіцієнтів ліквідності. Вони показують, наскільки короткострокові зобов'язання покриваються ліквідними активами. А оскільки поточні активи мають різну ліквідність, то й обчислюється кілька коефіцієнтів ліквідності — загальної, термінової та абсолютної.

Коефіцієнт загальної ліквідності (клз) — це відношення оборотних активів (розділи II і III активу балансу за його старою формою) до короткострокових пасивів (розділ III пасиву):

$$клз = Коа / Кзк$$

де Коа — оборотні активи підприємства; Кзк — короткострокова заборгованість підприємства.

Якщо $клз < 2$, то платоспроможність підприємства вважається низькою. За надто високого його значення ($клз > 3—4$), може виникнути сумнів в ефективності використання

оборотних активів. На оптимальну величину клз помітно впливає частка товарно-матеріальних запасів у оборотних активах. Для підприємств з невеликими товарно-матеріальними запасами та оперативно оплачуваними дебіторськими зобов'язаннями є прийнятним нижчий рівень співвідношення оборотних активів і короткострокової заборгованості ($клз < 2$), і навпаки, на підприємствах, в оборотних активах яких велика частка належить товарно-матеріальним запасам, це співвідношення треба підтримувати на більш високому рівні.

Коефіцієнт термінової ліквідності (клт) обчислюється як відношення оборотних активів високої (термінової) ліквідності до короткострокових пасивів, тобто

$$клт = Ктл / Кзк$$

де Ктл — оборотні активи високої (термінової) ліквідності, до яких відносять оборотні активи за мінусом товарно-матеріальних запасів (запасів і витрат).

Коли $клт < 1$, то платоспроможність підприємства невисока.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності (кла) — це відношення абсолютно ліквідних активів до короткострокових пасивів:

$$кла = Кал / Кзк$$

де Кал — абсолютно ліквідні активи підприємства, до яких належать гроші та короткострокові фінансові вкладення (ліквідні цінні папери).

Нормальною можна вважати ситуацію, коли $кла > 0,5$.

Рівень ліквідності підприємства залежить від його прибутковості, але однозначний зв'язок між цими показниками простежується тільки в перспективному періоді. У перспективі висока прибутковість є передумовою належної ліквідності. У короткостроковому періоді такого прямого зв'язку немає. Підприємство з непоганою прибутковістю може мати низьку ліквідність унаслідок великих виплат власникам, ненадійності дебіторів тощо. Отже, забезпечення задовільної ліквідності потребує певних управлінських зусиль та оптимізації фінансово-економічних рішень.

14.4. Сутнісна характеристика та вимірювання ефективності виробництва

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 (продуктивності системи) знаходить відображення в загальній методології її визначення, формалізована форма якої має вигляд:

$$\text{Ефективність (продуктивність)} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси (витрати)}}$$

Ефективність виробництва (продуктивність системи) має поліморфність визначення й застосування для аналітичних оцінок та управлінських рішень. З огляду на це важливим є виокремлення за окремими ознаками (класифікація) відповідних видів ефективності (продуктивності), кожний з яких має певне практичне начення для системи господарювання.

- *Економічну ефективність* відображають через різні вартісні показники, що характеризують проміжні та кінцеві результати виробництва на підприємстві чи в іншій інтеграційній виробничій структурі. До таких показників належать: обсяг товарної, чистої або реалізованої продукції; величина одержаного прибутку, рентабельність виробництва (виробів); економія тих чи тих видів ресурсів (матеріальних, трудових) або загальна 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. Соціальні наслідки виробництва можуть бути не лише позитивними, а й негативними (безробіття, посилення інфляції, погіршення екологічних

показників).

- *Локальна (комерційна) ефективність* визначає конкретний результат виробничо-господарської чи іншої діяльності підприємства, унаслідок якої воно має певний зиск (дохід, прибуток).

- Якщо виробництво продукції потребує додаткових витрат ресурсів, але її споживання (використання) на іншому підприємстві зв'язане з меншими експлуатаційними витратами або іншими позитивними наслідками діяльності, то кажуть про *народногосподарську ефективність*, тобто сукупний ефект у сферах виробництва та споживання відповідних виробів (послуг).

- *Абсолютна ефективність* характеризує загальну або питому (у розрахунку на одиницю витрат чи ресурсів) ефективність діяльності підприємства (організації) за певний проміжок часу.

- *Порівняльна ефективність* відображає наслідки порівняння можливих варіантів господарювання і вибору ліпшого з них.

Система показників ефективності виробництва (діяльності) має включати кілька груп: 1) узагальнюючі показники ефективності виробництва (діяльності); 2) показники ефективності використання праці (персоналу); 3) показники ефективності використання виробничих (основних та оборотних) фондів; 4) показники ефективності використання фінансових коштів (оборотних коштів та інвестицій). Кожна з цих груп включає певну кількість конкретних абсолютних чи відносних показників, що характеризують загальну ефективність господарювання або ефективність використання окремих видів ресурсів (табл.).

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).

$$E_{zp} = \frac{V_{чп}}{Ч_n + (\Phi_{oc} + \Phi_{об}) * \kappa_{пвп}}$$

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 ліпшого використання наявних ресурсів) розвиток виробництва.

Визначення частки приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва може бути здійснено за формулою

$$Ч_{инт} = 100 * (1 - \frac{ДР_z}{ДV_v})$$

де $Ч_{инт}$ — частка приросту обсягу продукції, зумовлена інтенсифікацією виробництва; $ДР_z$ — приріст застосовуваних ресурсів за певний період (розрахунковий рік), %; $ДV_v$ — приріст обсягу виробництва продукції за той самий період (рік), %.

Неухильне зростання соціальної ефективності є кінцевою метою багатоаспектної діяльності підприємств та організацій. З огляду на це економічну ефективність відносно соціальної треба вважати проміжною. Рівень економічної результативності діяльності суб'єктів господарювання служить матеріально-фінансовою базою для розв'язання будь-яких соціальних проблем.

Щоправда, об'єктивне оцінювання соціальної ефективності наражається на істотні труднощі, оскільки й досі бракує науково обґрунтованої і загально визнаної методики її визначення. Відтак допустимо спиратися на дещо інтуїтивне та емпіричне уявлення про принципові підходи до оцінки соціальної ефективності.

- Соціальну ефективність треба визначати на двох рівнях: 1) локальному (на підприємстві та в організації стосовно міри задоволення конкретних соціальних потреб працівників);

- 2) муніципальному та загальнодержавному (стосовно міри соціального захисту людей і забезпечення соціальних потреб різних верств населення з боку місцевих органів влади та

держави в цілому).

- До соціальних потреб працівників, які може певною мірою задовольнити підприємство, зокрема належать: збільшення розміру оплати праці понад встановлений державою мінімальний рівень заробітної плати; оплата значної частини вартості або надання безкоштовних путівок до лікувально-оздоровчих закладів; дотації закладам громадського харчування підприємства (організації); надання безповоротної позички на придбання житла і зведення дачних будиночків; будівництво та утримання власного житлового фонду, баз відпочинку, будинків (палаців) культури, поліклінік, дитячих дошкільних закладів, спортивних споруд; забезпечення нормальних (безпечних для здоров'я) умов праці та належної охорони довкілля; направлення працівників у середні й вищі навчальні заклади з виплатою стипендій та оплатою навчання; стажування керівників і спеціалістів у зарубіжних фірмах; створення підсобних сільськогосподарських підприємств (цехів) тощо.

- Оцінюючи соціальну ефективність, треба враховувати соціальні заходи, здійснювані за рахунок муніципального (місцевого) і загальнодержавного бюджетів, розмір яких формується під безпосереднім впливом податкових надходжень від суб'єктів господарювання. Основними з таких заходів є: установлення й регулювання мінімальної заробітної плати працівникам державних підприємств та організацій; встановлення й виплата пенсій, стипендій, допомоги багатодітним сім'ям, субсидій на житлово-комунальні послуги; індексація заробітної плати й пенсій відповідно до динаміки роздрібних цін і тарифів; регулювання продажних цін на певні види товарів і вартості комунальних послуг; бюджетне фінансування державних підприємств та організацій невиробничої сфери; реалізація муніципальних, регіональних і загальнодержавних соціальних програм тощо.

14.5. Чинники зростання ефективності виробництва

Рівень економічної та соціальної ефективності виробництва (діяльності) залежить від багатьох чинників.

Можливі напрямки реалізації внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності підприємств та організацій неоднакові за мірою впливу, ступенем використання та контролю. Тому для практики господарювання, для керівників і відповідних спеціалістів (менеджерів) суб'єктів підприємницької чи інших видів діяльності важливим є детальне знання масштабів дії, форм контролю та використання найбільш істотних внутрішніх і зовнішніх чинників ефективності на різних рівнях управління діяльністю трудових колективів. У зв'язку з цим виникає необхідність конкретизації напрямків дії та використання головних внутрішніх і зовнішніх чинників підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

1. *Технологія.* Технологічні нововведення, особливо сучасні форми автоматизації та інформаційних технологій, справляють найістотніший вплив на рівень і динаміку ефективності виробництва продукції (надання послуг). За принципом ланцюгової реакції вони спричиняють суттєві (нерідко докорінні) зміни в технічному рівні та продуктивності технологічного устаткування, методах і формах організації трудових процесів, підготовці та кваліфікації кадрів тощо.

2. *Устаткуванню* належить провідне місце в програмі підвищення ефективності передовсім виробничої, а також іншої діяльності суб'єктів господарювання. Продуктивність діючого устаткування залежить не тільки від його технічного рівня, а й від належної організації ремонтно-технічного обслуговування, оптимальних строків експлуатації, змінності роботи, завантаження в часі тощо.

3. *Матеріали та енергія* позитивно впливають на рівень ефективності діяльності, якщо розв'язуються проблеми ресурсозбереження, зниження матеріаломісткості та енергоємності продукції (послуг), раціоналізується управління запасами матеріальних ресурсів і джерелами постачання.

4. *Вироби.* Самі продукти праці, їхня якість і зовнішній вигляд (дизайн) також є важливими чинниками ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Рівень останньої має корелювати з корисною вартістю, тобто ціною, яку покупець готовий заплатити за виріб відповідної якості. Проте для досягнення високої ефективності господарювання самої тільки

корисності товару недостатньо. Пропоновані підприємством (організацією) для реалізації продукти праці мають з'явитися на ринку в потрібному місці, у потрібний час і за добре обміркованою ціною. У зв'язку з цим суб'єкт діяльності має стежити за тим, щоб не виникало будь-яких організаційних та економічних перешкод між виробництвом продукції (наданням послуг) та окремими стадіями маркетингових досліджень.

5. *Працівники.* Основним джерелом і визначальним чинником зростання ефективності діяльності є працівники — керівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Ділові якості працівників, підвищення продуктивності їхньої праці багато в чому зумовлюються дійовим мотиваційним механізмом на підприємстві (в організації), підтриманням сприятливого соціального мікроклімату в трудовому колективі.

6. *Організація і системи.* Єдність трудового колективу, раціональне делегування відповідальності, належні норми керування характеризують добру організацію діяльності підприємства.

7. *Методи роботи.* 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.

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. *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).

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.

Тема 15. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА

15.1 Характеристика економічної безпеки підприємства.

15.2 Основні напрями організації економічної безпеки.

15.3 Служба безпеки підприємства.

15.1. Характеристика економічної безпеки підприємства

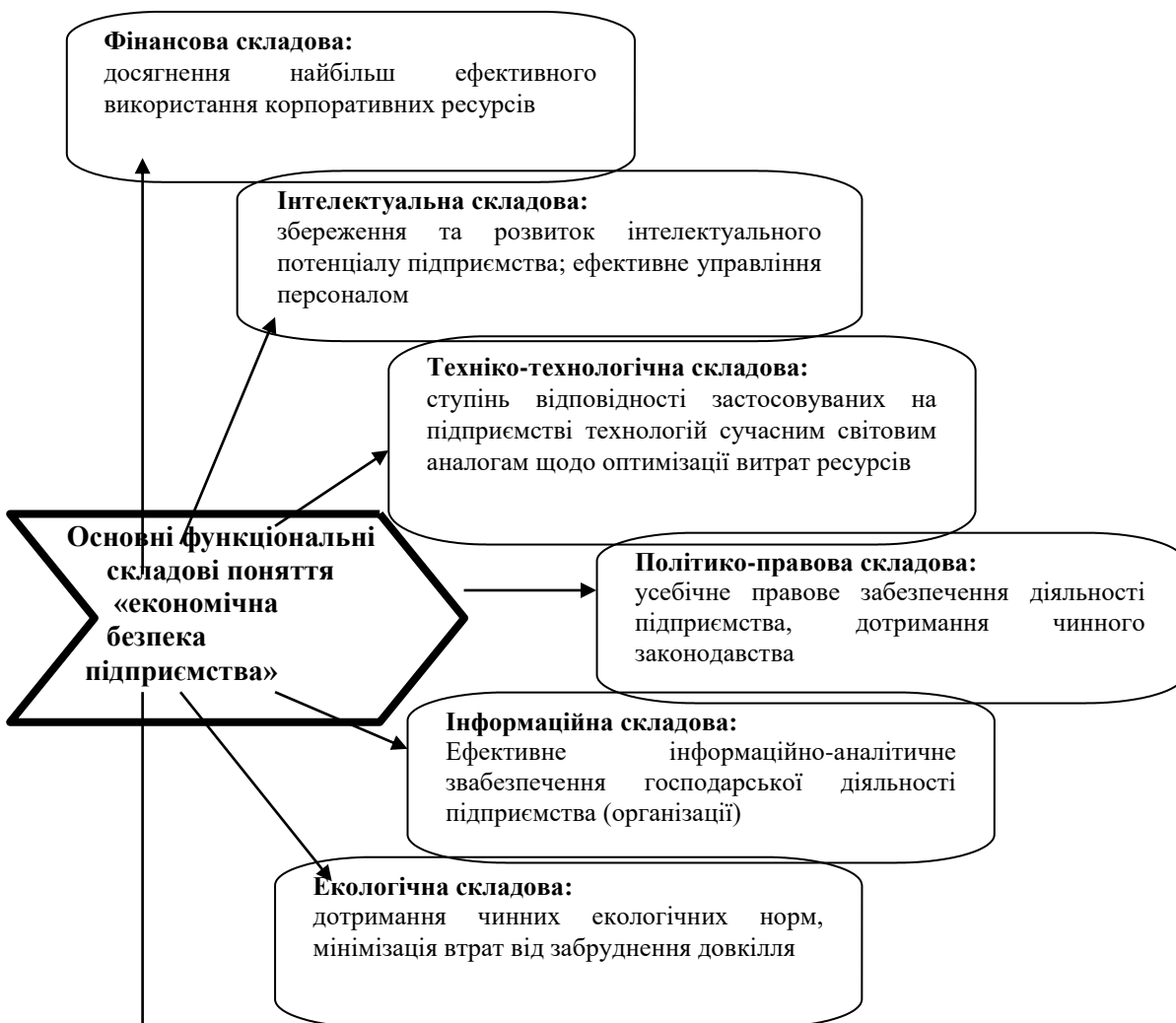
Економічна безпека фірми (підприємства, організації) — це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво і спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути: 1) свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організації-конкурентів; 2) збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо). Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Типову структуру функціональних складових економічної безпеки з коротким описом їхньої сутності показано на рис. 18.1.



Силова складова:

забезпечення фізичної безпеки працівників фірми (передовсім керівників) і збереження її майна

Рис. 15.1. Типовий перелік функціональних складових економічної безпеки підприємства (організації).

15.2. Основні напрями організації економічної безпеки.

Серед функціональних складових економічної безпеки фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають:

- *внутрішні негативні дії* (неефективне фінансове планування та управління активами; малоефективна ринкова стратегія; помилкова цінова й кадрова політика);
- *зовнішні негативні дії* (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції; лобіювання конкурентами недостатньо продуманих рішень органів влади);
- *форс-мажорні обставини* (стихійне лихо, страйки, військові конфлікти) та обставини, наближені до форс-мажорних (несприятливі законодавчі акти, ембарго, блокада, зміна курсу валют тощо).

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу:

- *фінансова звітність і результати роботи підприємства (організації)* — платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;
- *конкурентний стан підприємства (організації) на ринку* — частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- *ринок цінних паперів підприємства (організації)* — оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи й бюджетне) комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи тим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності. Належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємозв'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи того суб'єкта господарювання:

- *перший* — зорієнтовано на роботу з персоналом фірми, на підвищення ефективності діяльності всіх категорій персоналу;
- *другий* — націлено на збереження й розвиток інтелектуального потенціалу, тобто сукупності прав на інтелектуальну власність або на її використання (у тім числі патентів і ліцензій), та на поповнення знань і професійного досвіду працівників підприємства (організації).

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки здійснюється оцінка загроз негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи тих структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну

користь своїй фірмі. Це може бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства (організації) чи нерациональним їх витрачанням.

Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.

Процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох послідовних етапів. *Перший етап* охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства чи організації-проектувальника (збирання та аналіз інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, котрі виготовляють аналогічну продукцію; аналіз науково-технічної інформації стосовно нових розробок у даній галузі, а також технологій, спроможних здійснити інтервенцію на галузевий технологічний ринок).

Другий етап — це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій.

На *третьому етапі* здійснюється: а) аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників; б) оцінка перспектив розвитку ринків продукції підприємства; в) прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів. Четвертий етап присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства (виробника продукції).

На *п'ятому етапі* оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності. *Шостий етап* є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки.

Загальний процес охорони політико-правової складової економічної безпеки здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування:

- 1) аналіз загроз негативних впливів;
- 2) оцінка поточного рівня забезпечення;
- 3) планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;
- 4) здійснення ресурсного планування;
- 5) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства (організації);
- 6) оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

Передовсім детально аналізують загрози внутрішніх і зовнішніх негативних впливів на політико-правову складову економічної безпеки та причини їхнього виникнення.

Основними причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути:

- а) низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби;
- б) недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності;
- в) небажання чи нездатність підприємства (організації) активно впливати на зовнішнє політико-правове середовище його (її) діяльності.

Останнє, як правило, виявляється в слабкому правовому опрацюванні договірних відносин даного суб'єкта господарювання з іншими, невмінні захищати інтереси підприємства (організації) в конфліктних ситуаціях, неефективному плануванні юридичного забезпечення бізнесової діяльності.

Причини виникнення зовнішніх негативних впливів здебільшого мають подвійний характер:

- 1) політичний;

2) законодавчо-правовий.

До першої групи причин можна віднести:

а) зіткнення інтересів суспільних груп (верств) населення з економічних, національних, релігійних та інших мотивів;

б) військові конфлікти (дії);

в) економічна й політична блокада, ембарго;

г) фінансові та політичні кризи світового (міжнародного) характеру.

У другій групі причин зазвичай виокремлюють:

а) здійснення власних політичних та інших цілей партіями (суспільними рухами), що перебувають при владі;

б) зміна положень чинного законодавства з питань власності, господарського й трудового права, оподаткування тощо.

Оцінка реального стану політико-правової безпеки підприємства (організації) провадиться за кількома напрямками:

1) рівень організації та якості робіт щодо охорони цієї складової загального рівня економічної безпеки;

2) бюджетно-ресурсне забезпечення робіт;

3) ефективність діяльності відповідних підрозділів суб'єктів господарювання.

Належні служби підприємства (організації) виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки. До таких належать:

1) збирання всіх видів інформації, що має відношення до діяльності того чи того суб'єкта господарювання (інформації щодо всіх видів ринків; інформації, що характеризує політичні події й тенденції макроекономічного розвитку світової та національної економік; корисну науково-технічну інформацію);

2) аналіз одержуваної інформації з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих принципів (систематизації, безперервності надходження, усебічного характеру аналітичних процесів) і методів (локальних із специфічних проблем, загальнокорпоративних) організації робіт;

3) прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві (в організації), в країні та у світі стосовно конкретної сфери бізнесу (діяльності), а також показників, яких необхідно досягти суб'єкту господарювання (наприклад, фінансові прогнози, прогнози об'єктів виробництва й технологічного розвитку);

4) оцінка рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення цього рівня на конкретному суб'єкті господарювання;

5) інші види діяльності з розробки інформаційної складової економічної безпеки (зв'язок із громадськістю, формування сприятливого іміджу фірми, захист конфіденційної інформації).

Проблему охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється. Підприємства-продуценти добровільно не будуть цього робити, бо такі заходи потребують додаткових витрат на очисні споруди та на відповідні ефективні екологічно чисті технології. Єдиним чинником, що спонукає підприємства до належної екологізації виробництва, є застосування відчутних штрафів за порушення національного екологічного законодавства.

Сутність процесу забезпечення екологічної безпеки підприємства можна виразити у вигляді функції такого типу:

$$F(Z, Q, m) \longrightarrow \min,$$

де Z — витрати на заходи для дотримання екологічних норм;

Q — втрати від штрафних санкцій за порушення екологічних норм;

m — втрати від закриття для продукції підприємства ринків інших держав з більш

жорсткими нормами екологічної чистоти товарів.

Явища (дії), що негативно впливають на рівень силової складової економічної безпеки, зумовлюються кількома причинами. Основними з них є:

- нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо;

- кримінальні мотиви одержання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

- некомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників і працівників підприємства (організації), а також на майно фірми.

Названі спонукальні мотиви можуть зумовити спроби негативного впливу (фізичного та морального характеру) на працівників фірми. Спроби фізичного усунення керівників, вищих менеджерів і головних спеціалістів спричинюються переважно зіткненням комерційних інтересів підприємств (організації-конкурентів, конфліктами керівництва підприємства (організації) з кримінальними організаціями (особами), а також політичними мотивами. Спроби морального тиску на працівників тієї чи тієї фірми, як правило, робляться з метою змусити їх учинити дії, що завдаватимуть шкоди економічній безпеці та ефективному функціонуванню фірми. Виконавцями таких дій можуть бути представники криміналітету, корумповані чиновники служб безпеки та податкових служб або спеціально найняті для цього люди та організації.

Основні види діяльності служб підприємства по організації економічної безпеки.

Вид діяльності	Напрямок діяльності	Підрозділ фірми
• Забезпечення фізичної і моральної безпеки співробітників	• Охорона співробітників, збирання інформації та превентивні дії з метою запобігання загрози їхньої безпеки	• Служба безпеки • Інформаційно-аналітичний підрозділ
• Гарантування безпеки майна та капіталів підприємства (організації)	• Охорона майна (будівель, споруд, устаткування, транспорту) • Охорона перевезень • Страхування майна та ризиків • Забезпечення безпеки інвестування	• Служба безпеки • Фінансова служба
• Безпека інформаційного середовища фірми	• Захист від промислового шпionaжу • Збирання інформації про зовнішнє середовище бізнесу	• Служба безпеки • Інформаційно-аналітичний підрозділ
• Забезпечення сприятливого зовнішнього середовища бізнесу	• Превентивні дії для запобігання загрозам • Робота з громадськістю та пресою • Політика лобіювання	• Вище керівництво фірми • Служба зі зв'язків із громадськістю • Служба безпеки

15.3. Служба безпеки підприємства

На всіх великих і середніх підприємствах (в організаціях) звичайно створюються автономні служби безпеки, а безпека функціонування невеликих фірм може забезпечуватися територіальними (районними або міськими) службами, що в них фірма наймає одного чи кількох охоронців.

Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ

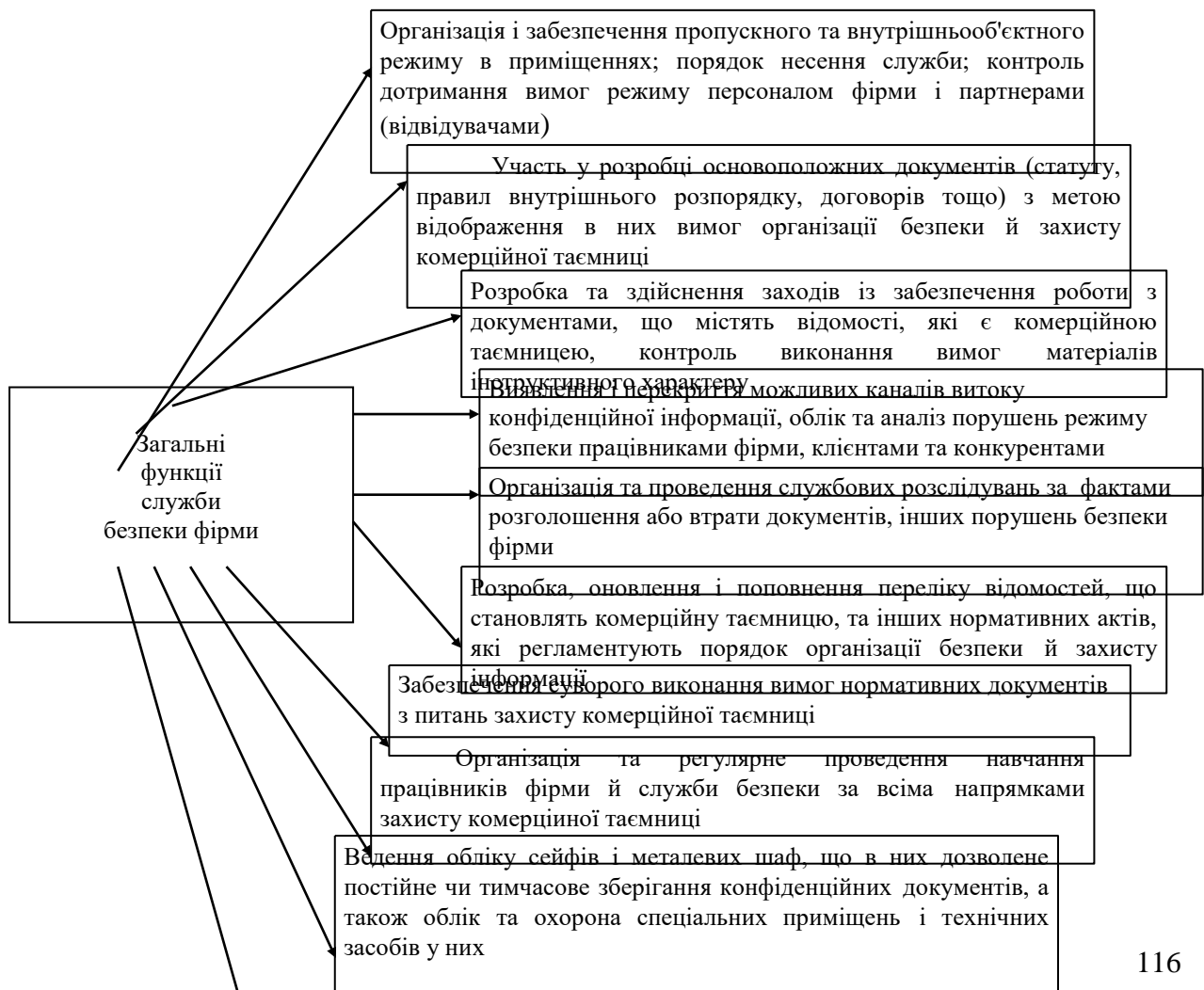
або при державній службі безпеки.

Служба безпеки будь-якої фірми постійно виконує певний комплекс завдань. Головними з них для будь-якої фірми є такі:

- 1) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею даної фірми (підприємства, організації);
- 2) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;
- 3) запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;
- 4) організація спеціального діловодства, яке унеможливорює несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідної фірми;
- 5) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;
- 6) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва фірми з іншими партнерами;
- 7) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;
- 8) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів фірми;
- 9) оцінка маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Зрозуміло, що перелік конкретних завдань стосовно організації системи безпеки фірми залежно від специфіки її діяльності може бути більшим або меншим, але він завжди має бути достатнім та обґрунтованим.

Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки фірми, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що звичайно покладаються на службу безпеки фірми (підприємства, організації), наведено на рис. 18.2.



Підтримка контактів із правоохоронними органами та службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної обстановки в районі (зоні)

Рис. 15.2. Типові функції служби безпеки фірми (підприємства, організації).

У нормативних документах, які визначають організацію діяльності служб безпеки фірм, виокремлюються конкретні об'єкти, що підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. Беручи загалом, до них належать:

- *персонал* (керівні працівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю фірми);
- *матеріальні засоби праці та фінансові кошти* (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);
- *інформаційні ресурси з обмеженим доступом;*
- *засоби та системи комп'ютеризації діяльності фірми (підприємства, організації),*
- *технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.*

Служба безпеки фірми завжди має бути готовою до подолання критичної (кризової) ситуації, що може постати через зіткнення інтересів бізнесу та злочинного світу. Для управління безпекою багато які фірми створюють так звані кризові групи, до складу яких входять керівник фірми, юрист, фінансист і керівник служби безпеки. Головна мета діяльності кризової групи — протидіяти зовнішнім загрозам для безпеки фірми.

Тема 16. РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ТА САНАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

БАНКРУТСТВО ТА ЛІКВІДАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

16.1. Загальна характеристика процесу реструктуризації підприємств.

16.2. Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств.

16.3. Санація суб'єктів господарювання.

16.4. Ліквідація збанкрутілих підприємств.

16.1. Загальна характеристика процесу реструктуризації підприємств

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого — через ліквідацію (повне перепрофілювання) збиткових і збанкрутілих підприємств.

Реструктуризація підприємства трактується як здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки та виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми і види реструктуризації підприємств та організацій.

За *оперативної реструктуризації* підприємства розв'язуються дві основні проблеми: забезпечення ліквідності та суттєве поліпшення результатів його діяльності. Період оперативної реструктуризації триває приблизно 3—4 місяці. Оперативні зміни на підприємстві потребують проведення комплексу заходів, що з них, як правило, спеціально виділяють такі:

- зміна окремих складових організаційної структури підприємства;
- створення й виокремлювання нових структурних підрозділів;
- оперативне зниження дебіторської заборгованості;
- зменшення величини оборотних фондів через виявлення та реалізацію (ліквідацію) зайвих запасів (у тім числі запасів допоміжних матеріалів);
- відмова (продаж паю) від пайової участі в інших підприємствах та організаціях, якщо попередній аналіз підтвердив недостатню економічну ефективність останніх;
- скорочення обсягів основних фондів через реалізацію (ліквідацію) зайвого обладнання, транспортних засобів тощо;
- аналітична оцінка та припинення вкладання неефективних інвестицій, крім життєво необхідних для підприємства й обґрунтованих з позицій розвитку ринку.

Відтак комплекс заходів з оперативної реструктуризації містить передовсім заходи з зниження всіх видів витрат.

Стратегічна реструктуризація підприємства забезпечує довготермінову його конкурентоспроможність. Для досягнення такої конкурентоспроможності необхідне визначення стратегічної мети підприємства, розробка стратегічної концепції розвитку, а також напрямів та інструментів реалізації цієї мети.

Організаційно-правовий вид реструктуризації характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних

підприємств.

Технічну реструктуризацію пов'язано із забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, «ноу-хау», управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання й логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Управлінську реструктуризацію зв'язано з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Іноді підприємство потребує лише *часткової або так званої обмеженої реструктуризації* для відновлення економічної та технічної життєздатності.

Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості тощо. Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, тоді підприємство потребує *«усебічної» реструктуризації*. Очевидно, що цей тип реформування включає й фінансову реструктуризацію.

«Усебічна» реструктуризація охоплює розробку нової організаційної структури, відповідної продуктової, трудової, технічної та технологічної політики, зміни в менеджменті, організації тощо. Реструктурування підприємства в такий спосіб триває здебільшого до трьох років.

У процесі обґрунтування видів, форм та ступеня реструктуризації необхідно насамперед глибоко проаналізувати техніко-економічну й фінансову ситуацію. Перше питання, на яке необхідно знайти відповідь, — це визначити (встановити) вид продукції, що його вироблятиме підприємство після реструктуризації для відновлення свого потенціалу та нормального функціонування. Цьому передують аналіз усіх напрямів діяльності підприємства за критерієм конкурентоспроможності продукції (ціна, якість), ринкової частки, структури витрат і прибутковості. Передовсім аналізують такі альтернативи:

- якщо прибутковість виробництва певної продукції не можна відновити з причин її низької якості, застарілої технології, високої собівартості, низького рівня використання виробничої потужності, яка унеможливує економію на масштабах тощо, то виробництво треба припинити;
- для ресурсів, які вивільняються (виробничі потужності, «ноу-хау», управлінський і трудовий потенціал), визначаються нові перспективні види продукції, виробництво котрих забезпечить необхідну рентабельність вкладеного капіталу з урахуванням вартості реструктуризації;
- якщо виробництво не може бути відновлене навіть із реструктуризованими технічними умовами і перепрофільованим персоналом, тоді підприємство підлягає закриттю, неекономічне й застаріле обладнання та наявні активи треба продати, а виробничі площі здати в оренду.

Будь-яку стратегію реструктуризації треба підсилювати заходами за трьома основними напрямками:

- зменшення витрат і підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції;
- модернізація або заміна обладнання; здебільшого модернізація є вигіднішою і за критерієм витрат і з погляду стратегії розвитку підприємства;
- запровадження нової технології, доцільність якої має бути ретельно обґрунтована.

16.2. Практика здійснення та ефективність реструктуризації підприємств

Проведення заходів із реструктуризації для кожного суб'єкта господарювання потребує індивідуальних способів розв'язання завдань щодо виходу з кризового стану.

Реструктуризація підприємств здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу

фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Концепцію розвитку підприємства розробляють залежно від умов його господарської діяльності за такими проблемами: організаційні, виробничі, інвестиційні, економічні, зовнішньоекономічної діяльності, управління персоналом, соціальні та екологічні.

Розробка концепції має ґрунтуватися на чітко визначеній і сформульованій меті реструктуризації підприємства і включати такі питання:

- аналіз зовнішніх і внутрішніх факторів впливу на господарську діяльність підприємства;
- вибір варіанта (виду) реструктуризації підприємства;
- обґрунтування стратегічного розвитку підприємства;
- оцінка можливості подолання труднощів у період реструктуризації;
- розробка бізнес-плану для реструктуризованого підприємства.

Вибір варіанта або виду реструктуризації підприємства полягає у виборі саме того з кількох поданих варіантів, який повністю відповідатиме вимогам і пріоритетам розвитку підприємства, високій технологічності виробництва та конкурентоспроможності продукції.

Концепція розвитку підприємств дає відповідь на питання про те, як саме буде проведено реструктуризацію: об'єднання, злиття, розподіл, виділення зі складу об'єднання, реорганізація тощо.

Форми та методи реорганізації структурних підрозділів у складі підприємства визначаються на підставі аналізу умов їхнього функціонування.

Вибираючи форми та методи реорганізації, особливу увагу необхідно звертати на збереження підрозділів, які беруть участь у забезпеченні найважливіших державних потреб або соціально-економічних потреб регіону.

Реструктуризація підприємств забезпечується відповідними організаційно-економічними заходами, а саме: заміною керівництва підприємства; частковою або повною приватизацією; частковим закриттям; проведенням процедури банкрутства; поділом великих підприємств на частини; відокремленням від підприємств непрофільних структурних підрозділів; виділенням казенних підприємств або спецвиробництв; звільненням підприємств від об'єктів соціальної інфраструктури; продажем (або наданням в оренду) частини основних фондів підприємства; конверсією, диверсифікацією; поліпшенням якості продуктованих товарів (робіт, послуг); підвищенням ефективності маркетингу; зменшенням витрат на виробництво; запровадженням нових прогресивних форм і методів управління; скороченням чисельності зайнятих на підприємстві із забезпеченням соціальних пільг у разі звільнення; тимчасовим припиненням капітального будівництва та продажем об'єктів незавершеного будівництва; продажем зайвого устаткування, матеріалів і комплектуючих виробів тощо; відстрочкою або списанням боргів; пошуком інвестицій та інвесторів; залученням кредитів для фінансової реструктуризації.

Вибір тих чи тих форм і методів виходу підприємства з кризи залежить від очікуваних результатів (*потенційної прибутковості*), бажаного строку досягнення таких результатів, потрібних для цього коштів і можливостей їх одержати.

Реалізація вибраного заходу має забезпечити задовільний фінансовий стан підприємства на поточний період і перспективу. При цьому необхідно враховувати *соціальні та екологічні наслідки кожного заходу*.

Найважливішою умовою для прийняття рішення є його ретельне техніко-економічне обґрунтування. Відтак обов'язковою й необхідною складовою частиною проекту реструктуризації підприємства є *бізнес-плани тих нових підприємств, що виникатимуть унаслідок реалізації цього процесу*.

За перетворення структурних підрозділів (одиниць) на самостійні підприємства складаються окремі баланси нових підприємств (юридичних осіб), розробляються їхні статuti. Крім того, обов'язково розглядаються питання: закриття окремих виробництв; соціального захисту працівників підприємства та їхнього працевлаштування; передачі в комунальну власність об'єктів соціальної інфраструктури; реструктуризації дебіторської та

кредиторської заборгованості підприємства.

Оцінка ефективності проектів реструктуризації ведеться за результатами поліпшення фінансово-економічного та екологічного стану підприємства за рахунок збільшення обсягів реалізації конкурентоспроможної продукції, раціонального використання ресурсного потенціалу підприємства, прискорення обороту капіталу та підвищення продуктивності системи господарювання реструктуризованого підприємства з одночасним збереженням гарантій соціального захисту працівників.

16.3. Санація суб'єктів господарювання

Слово «санація» походить від латинського «sanare», що означає оздоровлення або одужання. З «фінансово-кредитного» погляду це поняття треба трактувати як систему заходів, що проводяться для запобігання банкрутству промислових, торгових, банківських підприємств (організацій) і спрямовуються на їхнє майбутнє відродження.

Отже, *санація* — це комплекс послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації підприємства.

За проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма та проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану.

Оцінка фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи дає змогу зробити висновок про доцільність чи недоцільність санації даної господарської одиниці. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, капітал утрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію господарського суб'єкта.

У тому разі, коли підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, має достатньо підготовлений управлінський персонал, ринки збуту товарів, а виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, приймається рішення про проведення санації.

Окремим і дуже важливим аналітичним блоком є формування *стратегічних цілей і тактики проведення санації*.

Стратегія — це узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей через координацію та розподіл ресурсів компанії. Кінцева мета санаційної стратегії полягає в досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили компанії високий рівень рентабельності, а суть самої стратегії — у виборі найліпших варіантів розвитку фірми та в оптимізації політики капіталовкладень.

Відповідно до вибраної стратегії розробляється *програма санації*, тобто система взаємозв'язаних заходів, спрямованих на вихід підприємства з кризи. Вона формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, стратегічних завдань санації та висновків про можливості залучення капіталу.

Наступним елементом класичної моделі оздоровлення є проект санації, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їхньої окупності, оцінку ефективності санаційних заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Контролюючі органи повинні своєчасно виявляти й використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення щодо подолання можливих перешкод за здійснення оздоровчих заходів.

Беручи загалом, *проект санації* може мати таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства:

- фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнт платоспроможності та ліквідності);
- аналіз причин, унаслідок яких підприємство потрапило в скрутне фінансове становище;
- перспективи виходу з цього стану.

2. План фінансового оздоровлення:

- виробнича програма на найближчі роки (назва продукції, кількість, вартість);
- баланс грошових доходів і витрат (суму необхідної допомоги в розрізі конкретних джерел показують окремо);
- розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства.

3. Прогнозовані кінцеві результати реалізації проекту.

План фінансового оздоровлення може бути складений у формі *бізнес-плану*. Такий бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Бізнес-план фінансового оздоровлення може мати такі розділи:

1. *Загальна характеристика підприємства та його фінансовий стан*: найменування підприємства; дані про реєстрацію, підпорядкування, місію та види діяльності; організаційно-правовий статус; форма власності; організаційна структура; фінансові коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості, оборотності капіталу, рівня дебіторської заборгованості, прибутковості, рентабельності.

2. *Основні параметри проекту бізнес-плану*: обґрунтування варіанта санації, розрахунок загального обсягу фінансових ресурсів (у тім числі державних коштів), строк реалізації плану, строк погашення інвестованого капіталу, фінансові результати реалізації плану (чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, строк окупності проекту).

3. *Заходи для відновлення платоспроможності та підтримки ефективної господарської діяльності* (заходи технічного, організаційно-економічного характеру та фінансові кошти, необхідні для їхнього здійснення).

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють відновленню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності підприємства, можна рекомендувати, зокрема, такі:

- зміна складу керівників підприємства та стилю управління;
- інвентаризація активів підприємства;
- оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат на виробництво;
- продаж дочірніх фірм і часток у капіталі інших підприємств;
- продаж незавершеного будівництва;
- обґрунтування необхідної чисельності персоналу;
- продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків готової продукції;
- реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;
- запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;
- удосконалення організації праці;
- проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

4. *Ринок і конкуренція* (характеристика галузі, перспективи її розвитку; сегменти ринку даного бізнесу, покупці, перелік основних конкурентів та їхні конкурентні переваги; стратегія виживання на ринку; тенденції та очікувані зміни на основних ринках).

5. *Маркетингова діяльність підприємства* (стратегія маркетингу, канали розподілу, стратегія здійснення продажу, характеристика та аналіз каналів збуту, життєвий цикл продукту, інші дослідження та розробки).

6. *План виробництва та його ресурсне забезпечення* (виробнича програма підприємства, обсяг продажу продукції, потреба в основних фондах, оборотних коштах,

персоналі, інвестиційних ресурсах).

7. *Фінансовий план* (прогнозування фінансових результатів, розрахунок обсягів додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів). Цьому розділу належить вирішальна роль стосовно вибору того чи того варіанта фінансового оздоровлення підприємства.

8. *Обґрунтування сценаріїв подолання найбільш імовірних ризиків у процесі проведення фінансового оздоровлення підприємства.*

Наслідки реалізації занадто ризикованих проектів бувають здебільшого негативними, а тому ця проблема потребує ретельного обмірковування.

Для визначення підприємств, які потребують державної фінансової підтримки, проводять державну експертизу санаційних проектів.

Державну підтримку доцільно надавати передовсім:

- підприємствам, продукцію яких можна реалізовувати на споживчому ринку;
- підприємствам, які забезпечують обороноздатність і безпеку держави;
- підприємствам, характер виробництва яких зв'язаний із міжнародними нормами щодо техніки безпеки та екології;
- перспективним підприємствам, які необхідні для технологічної перебудови виробництва;
- підприємствам, які випускають конкурентоспроможну, імпор-тозамінну та експортну продукцію;
- підприємствам, які забезпечують випуск енергозберігаючої техніки.

Ясна річ, що за відбору підприємств для фінансового оздоровлення треба уважно обмірковувати можливі негативні соціальні наслідки зупинки та наступної ліквідації того чи того підприємства. Передовсім ідеться про підприємства, розміщені у великих промислових вузлах з високим рівнем концентрації взаємозв'язаних виробництв, а також у невеликих містах і селищах, коли ці підприємства є майже єдиним місцем можливого працевлаштування населення.

Обсяг санаційних коштів (I_c) для оздоровлення фінансового стану неплатоспроможного підприємства можна розрахувати за формулою:

$$I_c = B - (P + D)$$

де B — необхідна загальна сума витрат на здійснення санаційних заходів, які забезпечують рентабельну роботу неплатоспроможного підприємства; P — обсяг внутрішніх резервів неплатоспроможного підприємства, що його використано для фінансового оздоровлення; D — обсяги фінансової допомоги з боку інших підприємств, які заінтересовані в рентабельній роботі неплатоспроможного підприємства.

Мобілізацію внутрішніх резервів можна здійснити за рахунок реалізації продукції за більш низькими цінами; скорочення дебіторської заборгованості; продажу зайвого устаткування, інших товарно-матеріальних цінностей; здавання в оренду приміщень, устаткування тощо.

Фінансову допомогу можуть здійснити три групи підприємств: партнери за кооперованими зв'язками; підприємства (холдинги), які володіють контрольним пакетом акцій неплатоспроможного підприємства; кредитори, які впевнені в позитивних наслідках фінансового оздоровлення неплатоспроможного підприємства.

16.4. Банкрутство та ліквідація підприємств

Поняття банкрутства органічно притаманне сучасним ринковим відносинам. Воно характеризує неспроможність підприємства задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, робіт, послуг, а також забезпечити обов'язкові платежі в бюджет і позабюджетні фонди.

Закон України «Про неплатоспроможність боржника та визнання його банкрутом» під банкрутством розуміє зв'язану з браком активів у ліквідній формі неспроможність юридичної особи суб'єкта підприємницької діяльності задовольнити в установлений для цього строк пред'явлені до нього з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

Одна з перших ознак руху до банкрутства — спад прибутковості фірми. Відсотки за кредит і дивіденди, що сплачуються фірмою, перестають відповідати сучасним ринковим умовам господарювання, а вкладання коштів у таку фірму стає не вигідним.

Зарубіжний досвід показує, що спрогнозувати банкрутство можна за 1,5—2 роки до появи його очевидних ознак. Цілком можливим є виявлення початкових ознак банкрутства через прогнозування «ціни підприємства» на найближчу та довгострокову перспективу.

Зниження прибутковості фірми або збільшення середньої вартості зобов'язань означає зниження її ціни. Ціна фірми — це приведені до теперішнього часу потоки виплат кредиторам та акціонерам. Як дисконтна ставка використовується середньозважена вартість капіталу. Ціна фірми може впасти нижче за суму зобов'язань кредиторам. Це означає, що акціонерний капітал «зникає». Ось це і є повне банкрутство — банкрутство акціонерів. Ціна фірми може впасти навіть нижче за ліквідаційну вартість активів. Тоді ліквідаційна вартість розглядатиметься як ціна фірми, а ліквідація фірми стає вигіднішою за її експлуатацію. Акціонери в цьому разі втрачають свій капітал.

Причини банкрутства підприємств можуть бути найрізноманітнішими. Беручи загалом, їх можна поділити на дві групи: 1) зовнішні, які практично дуже важко (іноді неможливо) врахувати; 2) внутрішні, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві. Результатом одночасного впливу всіх чинників є настання банкрутства (рис.).

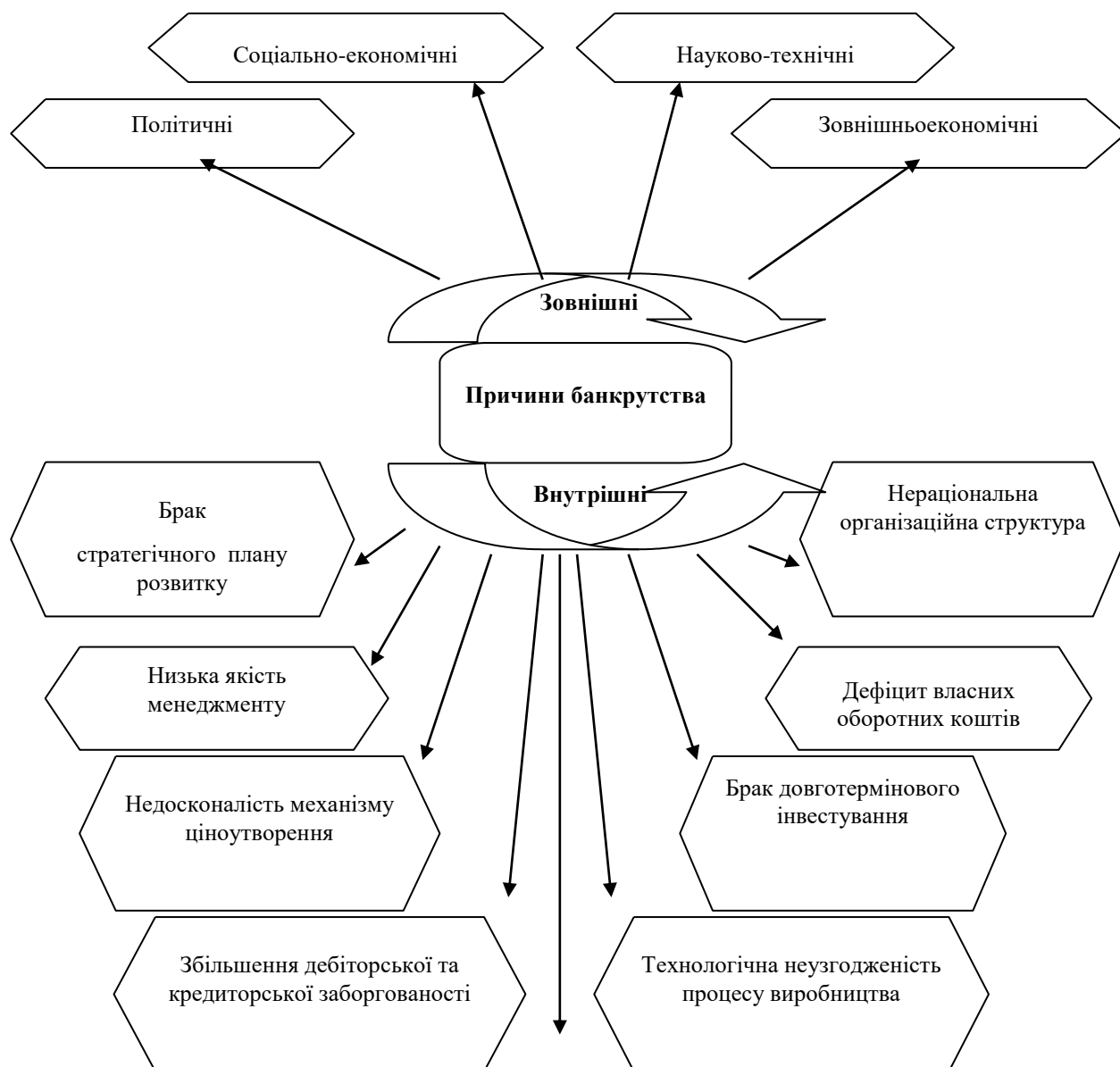


Рис. 16.1. Основні причини банкрутства підприємств

Аналіз зарубіжної практики свідчить, що в країнах із розвинутою економікою та сталою політичною системою, як правило, 1/3 банкрутств спричиняється зовнішніми, а 2/3 — внутрішніми причинами. Очевидним є й те, що фактори банкрутства для вітчизняних підприємств є іншими, похідними від кризового стану національної економіки.

Саме необґрунтована економічна політика уряду, некеровані інфляційні процеси, тотальна економічна криза, політична нестабільність суспільства, спад ділової активності в економіці найбільш впливають на результати діяльності підприємств передовсім через недосконалість законодавчої бази.

Рух до кризового стану починається в момент виникнення кумулятивного зростання величини відхилення тих чи тих показників, які характеризують стан зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування фірми, від довгострокових тенденцій динаміки цих показників. Наприклад, якщо обсяг продажу товару коливався в межах $\pm 3\%$ середньомісячної величини від середньоквартальної, а наступного місяця впав на 10% і негативна тенденція наростає, то маємо вже певні симптоми кризового стану.

Існують і цілком конкретні симптоми настання тотальної заборгованості та повної неплатоспроможності підприємства. Найбільш характерні з них показано на рис. 20.2.

Процес зростання процентних ставок і цін зумовлює подорожчання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, яке випереджає підвищення цін на готову продукцію, збільшує за інших однакових умов кредиторську заборгованість підприємства. Усе це потребує додаткових кредитних ресурсів і, як наслідок, призводить до негативних змін у структурі зобов'язань підприємства через підвищення середньої вартості пасивів.

У дальшому наростають кризові явища (більш явні ознаки банкрутства), які зумовлено різкими змінами структури балансу підприємства, а саме: труднощі з готівкою та різке зменшення грошових коштів на рахунках; збільшення дебіторської заборгованості (різке зниження її теж може бути негативним явищем, бо свідчитиме про труднощі зі збутом, зростання запасів готової продукції); збільшення кредиторської заборгованості; зниження обсягів продажу (хоча перед ліквідацією підприємства можливий повний розпродаж його продукції). Крім того, характерною є затримка з поданням звітності, наявність конфліктних ситуацій на підприємстві.

Умови й механізм визнання юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, суб'єктами банкрутства (банкрутами) та порядок задоволення претензій кредиторів визначено законодавче. Основні етапи порушення справи про банкрутство того чи того суб'єкта господарювання показано на рис. 16.3.

Згідно із законом України «Про банкрутство» суб'єктом банкрутства може бути будь-яка юридична особа, що не спроможна своєчасно задовольнити вимоги кредиторів та сплатити податки і є зареєстрованою як суб'єкт підприємницької діяльності. Боржником є юридична особа, проти якої порушено справу про банкрутство, а банкрут — це боржник, що перебуває в процесі ліквідації.

Як кредитор може виступати будь-яка українська або іноземна юридична чи фізична особа, що має вимоги (претензії) до боржника на підставі як майнових, так і немайнових зобов'язань останнього.

Заяву про банкрутство можуть подати кредитори (крім кредиторів, майнові вимоги яких повністю забезпечено заставою), органи державної податкової служби, органи державної контрольно-ревізійної служби, сам боржник.

Якщо до одного боржника мають майнові вимоги два або більше кредиторів, останні

утворюють так звані збори кредиторів. Заява про банкрутство подається до Арбітражного суду за місцем знаходження боржника.

Заяву кредитора може бути відкликано заявником до прийняття арбітражним судом рішення про визнання боржника банкрутом. Відкликання заяви боржником можливе тільки за згодою кредитора.

Будь-яка фізична чи юридична особа (у тім числі сам боржник чи кредитор), які бажають взяти участь у реструктуризації або санації боржника, у той самий строк повинні подати до Арбітражного суду заяви з письмовим зобов'язанням про переведення на них боргу, а також указати умови проведення процесу реструктуризації або санації.

У даному разі санація є процедурою, що включає угоду між санатором та кредиторами, спрямовану на врегулювання боргів та фінансове оздоровлення юридичної особи боржника.

Отже, першим етапом санації є перехід до санатора боргів боржника; другим — узгодження умов реструктуризації юридичної особи боржника; третім — узгодження між санатором та кредиторами умов виплати боргу.

Будь-який план санації має включати черговість задоволення претензій (вимог) до боржника відповідно до умов пропозиції про санацію. За браком пропозицій щодо проведення санації або в разі незгоди кредиторів з умовами проведення санації боржника Арбітражний суд визнає боржника банкрутом і з цього приводу ухвалює відповідну постанову.

Для успішного господарювання на ринкових засадах суттєво важливим є можливість оцінки ймовірності банкрутства суб'єктів підприємницької та іншої діяльності. В Україні, де протягом багатьох десятиріч панувала позаринкова система господарювання, що виключала офіційне визнання банкрутства як економічного явища, нема загальновизнаної вітчизняної методики визначення ймовірності банкрутства суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим доводиться користуватися зарубіжними методичними підходами, в основу яких покладено факторні моделі прогнозування банкрутства підприємств та організацій.

Найпростішою є *двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства підприємства (організації)*. Вона передбачає обчислення спеціального коефіцієнта Z і має такий формалізований вигляд:

$$Z = -0,3877 - 1,0736 K_{\text{зл}} + 0,579 q_{\text{пк}}$$

де $K_{\text{зл}}$ — коефіцієнт загальної ліквідності; $q_{\text{пк}}$ — частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу.

За двофакторною моделлю ймовірність банкрутства будь-якого суб'єкта господарювання є дуже малою за будь-якого від'ємного значення коефіцієнта Z і великою — за $Z > 1$.

Причини ліквідації (припинення діяльності) підприємств та організацій можуть бути різними. Головними є такі: 1) вартість майна боржника господарювання продовжує знецінюватися, і бракує будь-якої можливості її відновлення; 2) жодна юридична чи фізична особа не звернулася до відповідного органу із заявою про проведення реструктуризації або санації боржника; 3) жодний з поданих реструктуризаційних чи санаційних планів не було схвалено кредиторами; 4) запропонований план виходу підприємства (організації) з кризового стану з тих чи тих причин неможливо реалізувати.

Рішення про ліквідацію боржника може ухвалити суд з власної ініціативи чи на клопотання розпорядника майна, кредитора, зборів чи комітету кредиторів. Відтак Арбітражний суд приймає відповідну постанову про визнання боржника банкрутом, яка надсилається всім учасникам, причетним до цього процесу. Цією постановою призначаються також ліквідатори з представників зборів кредиторів, банків, фінансових органів, а також з Фонду державного майна, якщо банкрутом визнано державне підприємство або організацію.

Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій надаються широкі повноваження. До ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує

майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційною масою є майнові активи банкрута, на які, з метою погашення боргу, може бути звернене стягнення на вимогу кредиторів.

Оцінка ліквідаційної вартості збанкрутілого підприємства має певні особливості, зумовлені характером незвичайної ситуації.

У світовій практиці розрізняють поняття упорядкованої та примусової ліквідації, а також відповідно терміни «упорядкована ліквідаційна вартість» і «вимушена ліквідаційна вартість». За упорядкованої ліквідації продаж активів здійснюється протягом визначеного (розумного) строку з тим, щоб одержати за них найвищу можливу ціну. Для найбільш неліквідних активів цей період може становити до двох років. Вимушена ліквідація передбачає негайний розпродаж активів, як правило, усіх одночасно (на одному аукціоні). Спеціалісти розрізняють також ліквідаційну вартість припинення функціонування активів підприємства. У цьому разі активи списуються.

Для визначення ліквідаційної вартості активів використовуються дані балансу підприємства, розраховується ринкова вартість земельних ділянок, вартість інших активів за різними методами оцінки (акумуляції активів, порівняльним або ринковим, дохідним).

Визначення ліквідаційної маси здійснюється з метою реалізації активів банкрута і за необхідності майна інших осіб, які відповідають за його зобов'язаннями, для розподілу виручених коштів між кредиторами.

Визнання в установленому порядку боржника банкрутом має певні юридичні наслідки:

- по-перше, припиняється підприємницька діяльність такого боржника (підприємства, організації);
- по-друге, до ліквідаційної комісії переходить право розпоряджання майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки;
- по-третє, вважаються такими, що минули, строки всіх боргових зобов'язань банкрута;
- по-четверте, припиняється нарахування пені й відсотків на всі види заборгованості підприємства-банкрута (організації).

Рішення про продаж майна банкрута за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів приймає ліквідаційна комісія, яка визначає порядок продажу названого майна (склад, умови і строки придбання майна).

Реалізація майнових активів банкрута провадиться через викуп у разі надходження лише однієї пропозиції; якщо пропозицій надходить дві або більше, то призначається проведення конкурсу чи аукціону.

У разі, коли суб'єктом банкрутства є унітарне державне підприємство або господарське товариство, у статутному фонді якого переважна частка майна належить державі, проведення аукціону (конкурсу) здійснюється органом приватизації. У разі, коли суб'єктом банкрутства є юридична особа, заснована на недержавній формі власності, ліквідаційна комісія може або безпосередньо проводити аукціон, або доручити його проведення спеціалізованому ліцензованому підприємству (установі).

Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформляються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення претензій кредиторів (рис. 16.4). Вимоги кожної наступної черги задовольняються після повного задоволення вимог попередньої. За браком майна для повного задоволення всіх вимог однієї черги претензії задовольняються пропорційно сумі, належній кожному кредиторові.

Витрати розпорядника
майна з ліквідаційної
комісії, пов'язані з
утриманням і збереженням
майнових активів банкрута



Рис. 16.4. Черговість задоволення претензій кредиторів.

Вимоги, не задоволені за браком майна, вважаються погашеними. Не розглядаються і вважаються погашеними також вимоги, заявлені після закінчення строку, встановленого для пред'явлення претензій.

Майно (крім коштів державних підприємств-банкрутів), що залишилося після задоволення вимог кредиторів і членів трудового колективу, передається власникові або відповідному органу приватизації для реалізації, якщо арбітражний суд прийняв ухвалу про ліквідацію юридичної особи-боржника.

Після завершення реалізації майнових об'єктів, що входять до складу ліквідаційної маси і є необхідними для повного задоволення всіх вимог кредиторів, та розподілу виручених сум між кредиторами ліквідаційна комісія складає й подає в Арбітражний суд ліквідаційний баланс.

Результати розгляду арбітражним судом ліквідаційного балансу становлять кінцевий етап ліквідаційної процедури. Арбітражний суд виносить ухвалу про затвердження ліквідаційного балансу в разі, коли ліквідаційна комісія належним чином здійснила заходи для виявлення та реалізації всіх майнових активів, що підлягали включенню до ліквідаційної маси, і в установленому порядку розподілила одержані суми між кредиторами.

Якщо за результатами ліквідаційного балансу після задоволення вимог кредиторів не залишилося майна і не надійшло будь-яких заперечень, арбітражний суд виносить ухвалу про ліквідацію цієї юридичної особи.

Справа про банкрутство вважається закритою тільки після затвердження плану реструктуризації чи санації майна боржника або після затвердження ліквідаційного балансу.

Згідно з чинним законодавством, якщо майна банкрута вистачило, щоб задовольнити всі вимоги кредиторів, він вважається вільним від боргів і може продовжити свою підприємницьку діяльність. Арбітражний суд має право винести ухвалу про реорганізацію (ліквідацію) юридичної особи тільки тоді, коли в неї залишилось майнових активів менше, ніж потрібно для її функціонування згідно із законодавством, або на клопотання власників її майна.

РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА

1. *Абчук В.* Задачник по экономике. 300 бизнес-шансов.— С.—П.: Деан, 1999.- 168 с.
2. *Бляхман В.* Экономика фирмы. Учеб. пос.— С.— П.: Изд-во Михай-лова, 1999.- 279 с.
3. *Бойчик І. М., Харів П. С., Хопчан М. І.* Економіка підприємств. Навч. посібник.— Львів: "Сполом", 2000.— 212 с.
4. *Вихрущ В. П.* Бізнес-план — основа успіху.— Тернопіль: Лілея, 1996.— 83с.
5. *Витвицкая М. С., Киселев А. П.* Методические рекомендации по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции, работ и услуг на предприятиях, фирмах й других структурах.— К., 1993.
6. *Вихрущ В. //., Тирпак І. В.* Економіка нових форм господарювання.— Бучач, 1994.- 120 с.
7. *Вихрущ В.П.* "Основы бизнеса"— Підручник.— Том 1.— Тернопіль: Збруч, 1998.- 200 с.
8. *Воєводин С. А.* Экономический механизм управления промышленным производством. — К.: Вища школа, 1991. — 166 с.
9. *Гальчинський А. С., Єщенко П. С., Палкін Ю. І.* Основи економічних знань: Навч. посібник.— К.: Вища школа, 1999.— 544 с.
10. *Гризунов В.* Экономика предприятия. Учеб. пос.- М.: Финансы и статистика, 1999.- 208 с.
11. *Гаврилюк Л. І.* Економіка підприємства: Навч. посібник для самостійного вивчення дисципліни.— Житомир: ЖІТІ, 2000.— 152 с.
12. *Глухов В. В.* Экономика малого предприятия.— М.: Смолин плюс, 2000.- 270 с.
13. *Горфинкель В. Я.* й др. Экономика предприятия. Учебник для вузов.— М.: ЮНИТИ, 2000.- 742 с.
14. *Економічна енциклопедія: У трьох томах.* Т. 1. /Редкол.: ... С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.— К.: Видавничий центр "Академія", 2000.— 840с.
15. *Економіка підприємства.* Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посібник / С. Ф. Покропивний, Г. О. Швиданенко, О. С. Федонін та ін. / За ред. д-ра екон. наук, проф. С. Ф. Покропивного.- КНЕУ, 2000.- 328 с.
16. *Економіка підприємства.* Навч.-метод, пос. для самостійної роботи.— К.: КНЕУ, 2000.- 248 с.
17. *Економічний аналіз діяльності промислових підприємств / За ред. Шкарабана С. І., Сапачова М. І.* — Тернопіль, ТАНГ, 1995.— 224 с.
18. *Економічний словник — довідник / За ред. Мочерного С. В.* — К.: Феміна, 1995.— 368с.
19. *Економіка підприємств / За ред. Вихруща В. П., Харіва П. С.* — Тернопіль, 1995.—203с.
20. *Економіка підприємств / За ред. Покропивного С. Ф.* В 2т.- К.: Хвиля-Прес, 1995. - 782 с.
21. *Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений /Под ред. В. Д. Камаева.* — 5-е изд., перераб. и доп.—М: Гуманит.изд.Владос, 1999-640 с.
22. *Економіка харчової промисловості / За ред. Кошелюка С. П.* - К.: Вища школа, 1994.- 334с.
23. *Зайцев Н.* Экономика промышленного предприятия. 3-е изд. М.: ИНФРА-М., 2000.- 358 с.
24. *Загородній А. Г., Павлішевський І. В.* Бізнес-план.— Львів: ІНВТ "Політекс", 1993.— 40с.
25. *Закон України "Про банкрутство" // Нове законодавство України.* Випуск 4,- К., 1993.
26. *Закон України "Про власність" // Нове законодавство України.* Випуск 2.- К., 1992.
27. *Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємства" від 14 січня 1999 р.*
28. *Закон України "Про внесення змін до статті 4 Закону України "Про підприємництво" 'від 12 січня 1999 р.*
29. *Закон України "Про господарські товариства"// Нове законодавство України.* Випуск 3.— К., 1993.
30. *Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" // Голос України.* 5 травня 2000 р.
31. *Закон України "Про оплату праці" // Нове законодавство України.* Випуск 3.- К., 1993.
32. *Закон України "Про підприємництво"// Нове законодавство України* Випуск 2,- К., 1992.
33. *Закон України "Про підприємства в Україні" // Нове законодавство України.* Випуск 3.— К., 1992.

34. Закон України "Про цінні папери і фондову біржу".— К.: Парламентське видання, 2000.
35. Зубовский В. Економіка підприємства.— К.: Уфімб, 1999.— 64 с.
36. Іванов Ю. Б., Кравченко Ю. І., Хоменко М. М. Вступ до бізнесу.— К • Лібра, 1995.- 122 с.
37. Інвестиційний словник-довідник/ М. І. Передірієнко, Л. А. Швайка, С. М. Янковська.— Львів: "Вільна Україна", 1997.— 84 с.
38. Кейлер В. Економіка підприємства. Курс лекцій.— М.: ИНФРА—М, 1999.- 132 с.
39. Киперман Г. Економіка підприємства. Словарь.— М.: Юрист, 2000.— 272 с.
40. Ковальов Д., Сухорукова Т. Економічна безпека підприємства // Економіка України.— 1998.— № 10.
41. Котлер Ф. Основи маркетинга.— М.: Прогрес, 1990.— 736 с.
42. Краткий курс по економике предприятия.— К.: Генеза, 1998.— 302 с.
43. Курс рыночной экономики / Под ред. Рузавина Г.И.— М.: Банки й биржи, 1994.— 244 с.
44. Львов Ю. А. Основы экономики и организации бизнеса.— Санкт-Петербург: ГМП "Форника", 1994. — 383 с.
45. Минх Є. В., Ференц І. Д. Економічний аналіз: Навч. посібник.— Львів: "Армія України", 2000.— 240 с.
46. Михасюк І. Р., Мельник А. Ф., Крупка М. І., Залога З. М. Державне регулювання економіки / За ред. д-ра екон. наук, проф., акад. УР Михасюка. Підручник, -К: Атіка, Ельга – Н, 2000, -592с.
47. Мокий М. Економіка підприємства. Конспект лекцій.— М.: МАЗП, 1999.- 120с.
48. Ніколенко Ю. В. та ін. Основи економічної теорії. Підручник: У 2 кн. / За ред. Ю. В. Ніколенка.- К., 1998.- 400 с.
49. Пелих А. С. Економіка підприємства и отрасли промышленности.— М.: РнД, Феникс, 1999.— 322 с.
50. Пелих А. С. Економіка підприємства. 100 законодавчих актів. М.: Март, 2000. 362 с.
51. Петрович Й. М., Атаманчук Р. П. Производственная мощность и экономика предприятия. — М.: Економіка, 1990.— 110с.
52. Петрович Й. М., Будіщева І. О., Устінова І. Т., та ін. Економіка виробничого підприємництва. Навчальний посібник.— Львів: Ок-сарт, 1996.— 416 с.
53. Платонов Ю. Й. Економіка підприємства. Конспект лекцій в схемах.- М.: Приор, 1999.- 112 с.
54. Плоткін Я., Лісовська Л. Забезпечення конкурентоспроможної продукції підприємства // Економіка України.— 1999,— № 2.
55. Плоткин Я. Д., Янушкевич О. К. Организация и планирование приборостроительного производства.— Львов: Свит, 1992 — 324 с.
56. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства. Підручник.— К.: КНЕУ, 2000.- 528 с.
57. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво, стратегія, організація, ефективність: Навч. посібник,— К.: КНЕУ, 1997.— 244 с.
58. Прауде В. Р., Білий О. Б. Маркетинг.— К.: Вища школа, 1994.— 256 с.
59. Примак Т. О. Економіка підприємств.— К.: МАУП, 1999.— 108 с.
60. Примак Т. О. Економіка підприємства: Навчальний посібник.— К.: Вікар, 2001.-178 с.
61. Пруссова А. Г. Основы рыночной экономики.— К.: РПО "Полиграф", 1993.- 304с.
62. Про діяльність підприємств, які змінили форму власності, за 1999 р. //Державний комітет статистики України.— К., 2000,— 344 с.
63. Пушкар М. С. Планування і організація підприємств, об'єднань і комплексів. Навч. посібник. — К.: НМК, 1992 — 414 с.
64. Раицкий К. Економіка підприємства. Учебник для вузов.— М.: Маркетинг, 1999.- 693 с.
65. Сафронов Н. А. Економіка підприємства. Учебник.— М.: Юність, 1998.- 584 с.
66. Сергеев М. В. Економіка підприємства. Учебное пособие.— М.: Финансы и статистика, 1994.— 304 с.
67. Словник-довідник бухгалтера, підприємця / Укл. В. Г. Мельник,— Тернопіль: НДУ "Проблеми людини", 1993.— 127 с.
68. Федоровский В. Аналитическая экономика современного предприятия.— Николаев:

"ЗОЛИС", 1996.— 104 с.

69. Хопчан М. І., Харів Л. С., Бойчик І. М., Латиш О. Я. Організація і планування виробництва: Теорія і практика. Навч. посібник.— Тернопіль: Марком, "Нова генерація", 1996 — 194 с.

70. Швандар В. А., Прасолова В. П. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации.— М.:ЮНИТИ, 1997.— 222 с.

71. Швиданенко Г. О., Оголь О. В., Заїкіна В. В. Приватизація державних підприємств: Навч. посібник.— К.: ІЗМН, 1996.— 224 с.

72. Штефанич Д. А., Вашиків П. Г., Штефанич О. Д. Бізнес-план фірми. Тернопіль, 1997, 144 с.

73. Экономика предприятия / Под ред. Горфинкеля В. Я., Купрякова З. М.- М.: ЮНИТИ, 1996. - 367 с.

74. Экономическая стратегия фирмы. Учебное пособие / Под ред. Грозова А. П.— Санкт-Петербург, 1995.— 414 с.

75. Экономика предприятия. Учебник / Под ред. А. Добрынина,— С.— П.: Питер ком, 1999.— 448 с.

76. Экономика предприятия. Конспект лекций в схемах.— М.: Приор, 1999.- 112с.

77. Экономика предпринимательства. Курс лекций. Учебное пособие для студентов вузов.— М.: Владос, 1999.— 240 с.