

Державний вищий навчальний заклад
“Українська академія банківської справи
Національного банку України”
Кафедра теоретичної і прикладної економіки

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Для студентів
освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр”
за напрямками: 6.030502 “Економічна кібернетика”,
6.030503 “Міжнародна економіка”,
6.030508 “Фінанси і кредит”
6.030509 “Облік і аудит”
усіх форм навчання

Суми
ДВНЗ “УАБС НБУ”
2014

УДК 658(075.8)

E45

Рекомендовано до видання науково-методичною радою Державного вищого навчального закладу “Українська академія банківської справи Національного банку України”, протокол № 4 від 25.12.2013.

Розглянуто та схвалено на засіданні кафедри теоретичної і прикладної економіки, протокол № 6 від 23.12.2013.

Укладачі:

Є. О. Балацький, доктор економічних наук, доцент,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”;

О. М. Дутченко, кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”;

Г. М. Шамота, кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”;

М. М. Гузь, кандидат економічних наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”;

В. С. Домбровський, кандидат економічних наук, доцент,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”;

О. О. Дутченко, кандидат економічних наук,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

Рецензенти:

Є. В. Мішенін, доктор економічних наук, професор,
Сумський національний аграрний університет;

Ф. О. Журавка, доктор економічних наук, професор,
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

E45 **Економіка підприємства [Текст]** : навчальний посібник / Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України” ; [уклад.: Є. О. Балацький, О. М. Дутченко, Г. М. Шамота та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2014. – 154 с.

Видання підготовлене відповідно до навчальної програми дисципліни “Економіка підприємства” і містить систематизований виклад питань теорії та практики формування і розвитку підприємств України в умовах ринкової економіки.

Призначене для студентів освітньо-кваліфікаційного рівня “бакалавр” за напрямками: 6.030502 “Економічна кібернетика”, 6.030503 “Міжнародна економіка”, 6.030508 “Фінанси і кредит”, 6.030509 “Облік і аудит” усіх форм навчання.

УДК 658(075.8)

© ДВНЗ “Українська академія банківської справи
Національного банку України”, 2014

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
ТЕМА 1. ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	6
ТЕМА 2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ.....	13
ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ.....	19
ТЕМА 4. СТРУКТУРА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	22
ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ.....	31
ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	37
ТЕМА 7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ.....	44
ТЕМА 8. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА.....	56
ТЕМА 9. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	81
ТЕМА 10. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	88
ТЕМА 11. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	95
ТЕМА 12. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ.....	100
ТЕМА 13. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ.....	109
ТЕМА 14. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	120
ТЕМА 15. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ МОДЕЛІ, ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ.....	129
ТЕМА 16. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ.....	136
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК.....	145
СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ.....	153

ВСТУП

Вивчення курсу “Економіка підприємства” передбачає опанування теоретичних і практичних навичок управління економічними процесами, що відбуваються на підприємстві, вирішення завдань господарсько-виробничої діяльності, здійснення економічного аналізу та планування, визначення економічної ефективності діяльності підприємства та спроможності давати оцінку наслідкам рішень, що приймаються.

Метою викладання курсу “Економіка підприємства” є формування у студентів сучасного економічного мислення та системи спеціальних знань у галузі господарсько-виробничої діяльності підприємства, обґрунтування економічної стратегії розвитку підприємства і тактики її впровадження, методів розрахунку важливих показників господарської діяльності з урахуванням чинників зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Предметом вивчення є економічний механізм функціонування підприємства, формування та використання його ресурсного потенціалу з метою оптимізації економічних результатів діяльності.

Завданнями навчальної дисципліни є:

- формування у слухачів глибокого розуміння господарських процесів, що відбуваються у виробничо-комерційних системах сучасних підприємств;
- забезпечення засвоєння сучасних досягнень теорії та практики управління підприємствами й організаціями як відкритими соціально-економічними утвореннями;
- формування здатності проводити комплексні економічні розрахунки з метою обґрунтування управлінських рішень і виявлення резервів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств;
- забезпечення засвоєння основ організації господарської діяльності підприємств, бізнес-проектування, маркетингових досліджень, фінансового аналізу та інших напрямків подальшої освіти.

Після вивчення дисципліни “Економіка підприємства” студенти повинні знати:

- основні поняття та категорії економіки підприємства на основі системного розуміння і взаємозв'язків із суміжними дисциплінами;
- принципи управління діяльністю сучасних підприємств і організацій;
- сучасні технології розробки управлінських рішень, їх обґрунтування та впровадження в бізнес-практику;

- методичні основи аналізу ефективності формування та використання персоналу, активів (основних фондів, оборотних коштів, нематеріальних активів) підприємства, організації його виробничо-комерційної діяльності тощо.

Студенти повинні вміти:

- розрізняти організаційно-правові форми підприємств і організацій, робити обґрунтований вибір напрямків діяльності та сфери бізнесу;
- розробляти плани розвитку підприємства та інноваційно-інвестиційні проекти різних напрямків;
- аналізувати ефективність використання персоналу, основних фондів, оборотних коштів, інвестиційних ресурсів, організації виробничої діяльності, інноваційних процесів тощо;
- обґрунтовувати загальні тактичні та стратегічні управлінські рішення з різних аспектів господарської діяльності;
- запобігати кризовим проявам, нейтралізувати ризики та загрози у виробничо-комерційній діяльності підприємства;
- визначати напрямки та обґрунтовувати загальний механізм здійснення реструктуризації підприємств і організацій.

Співавторами посібника є: Є. О. Балацький (теми 4, 11, 13), М. М. Гузь (теми 12, 15), В. С. Домбровський (теми 5, 6, 8.1), О. М. Дутченко (вступ, теми 7, 8.2, 8.3, 14), О. О. Дутченко (теми 1, 2, 3), Г. М. Шамота (теми 9, 10, 16).

ТЕМА 1. ПІДПРИЄМСТВА ТА ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

- 1.1 Підприємство як економічний суб'єкт.
- 1.2 Еволюція теорій економіки підприємства.
- 1.3 Підприємництво як сучасна форма господарювання.
- 1.4 Форми та моделі підприємницької діяльності.

1.1 Підприємство як економічний суб'єкт

Згідно з Господарським кодексом України *підприємство* – це самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами для задоволення суспільних і особистих потреб шляхом систематичного ведення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності (ГК, ст. 62).

Суб'єкт господарювання вважається підприємством за наявності таких ознак:

- володіння правом юридичної особи;
- наявність трудового колективу;
- закінчений цикл відтворення (вироблена продукція набуває форми товару);
- самостійне ведення виробничо-господарської діяльності;
- ведення справи на принципах господарського або комерційного розрахунку.

Відмінними рисами підприємства як суб'єкта господарювання є його виробничо-технічна, організаційно-соціальна єдність і фінансово-економічна самостійність.

Виробничо-технічна єдність – єдність усіх структурних підрозділів підприємства, спільність продукції, що виготовляється, процесів її виробництва, певний склад виробничих фондів, єдина технічна політика, спільність допоміжного й обслуговуючого господарства.

Організаційно-соціальна єдність – наявність єдиного трудового колективу, керівника та адміністрації підприємства, наділення підприємства правами і реквізитами юридичної особи

Фінансово-економічна самостійність – можливість самостійно визначити напрями економічного розвитку, склад, обсяги продукції, що випускається, напрями розподілу прибутку підприємства, форми і розміри матеріального стимулювання, спільність системи планування та обліку.

У своїй діяльності кожне підприємство керується рядом принципів, серед яких можна виділити такі:

- принцип доходності;
- принцип фінансової рівноваги;
- принцип економічної раціональності (економічності);
- комбінування виробничих факторів.

Для ефективного господарювання істотним є визначення цілей створення та функціонування підприємства. Головну мету підприємства (чітко окреслену причину існування) у світовій економіці називають місією. Місія – чітко виражена причина існування організації на ринку. Місія деталізує статус фірми та забезпечує напрям і орієнтири для визначення цілей і стратегій на різних організаційних рівнях.

Місією сучасного підприємства вважають виробництво продукції (послуг) для задоволення потреб ринку та одержання максимально можливого прибутку.

На основі загальної місії підприємства формулюються і встановлюються загальні цілі. **Цілі підприємства** – це його бажаний стан, конкретні межі, яких воно має досягнути в усіх сферах діяльності в кінці стратегічного періоду та на проміжних етапах.

Вимоги до цілей підприємства:

По-перше, цілі підприємства мають бути конкретними та піддаватися вимірюванню. Формулюючи свої цілі в конкретних вимірних одиницях, керівництво створює чітку базу відліку для подальших рішень і оцінки ходу роботи.

По-друге, цілі підприємства повинні бути орієнтованими в часі. Довгострокові цілі формулюються в першу чергу – горизонт прогнозування дорівнює п'яти рокам, інколи більше (7–10 років). Потім виробляються середньо- та короткострокові цілі (у межах одного року) для забезпечення довгострокових цілей.

По-третє, цілі підприємства мають бути досяжними і забезпечувати підвищення ефективності його діяльності. Якщо цілі не досяжні, прагнення працівників до успіху блокується, рівень мотивації зменшується, погіршуються показники інноваційної, виробничої та соціальної діяльності підприємства, знижується конкурентоспроможність продукції підприємства на ринку.

По-четверте, цілі підприємства повинні бути взаємопідтримуючими, тобто дії та рішення, необхідні для досягнення однієї мети, не повинні перешкоджати реалізації інших цілей. Неможливість зробити цілі взаємопідтримуючими призводить до виникнення конфлікту

між підрозділами підприємства, відповідальними за досягнення різних цілей.

Цілі підприємства мають бути чітко сформульовані для кожного виду його діяльності, адже це є важливим для суб'єкта господарювання, котрий прагне спостерігати та вимірювати результати цієї діяльності.

1.2 Еволюція теорій економіки підприємства

Питання про місце та роль підприємства в економічній системі суспільства не має однозначного тлумачення. В економічній літературі щодо цього висловлюються різні точки зору, а в економічній теорії сформувалося декілька концепцій підприємств, які характеризують філософію його виникнення, діяльності та ліквідації. Не акцентуючи увагу на управлінському аспекті функціонування підприємства, можна виділити такі теорії підприємств:

1. Неокласична теорія. Згідно з цією теорією підприємство розглядається як цілісний об'єкт, який перетворює вхідні економічні ресурси на продукцію. Ця модель підприємства визначається його виробничою функцією, що виражає залежність результатів виробництва від витрачених факторів виробництва, розміру та співвідношення цих факторів. Головним завданням підприємства є отримання максимального прибутку шляхом визначення необхідних обсягів і співвідношення витрат.

2. Інституційна теорія. Підприємство виступає організацією, яка створюється людьми для ефективного використання обмежених ресурсів. Теорія досліджує різні форми ділових організацій, їх взаємозв'язки, можливі варіанти вирішення проблем мотивації працівників, організацію контролю та планування на підприємстві.

3. Еволюційна теорія. Вивчається проблематика функціонування підприємства на певному ринку. У процесі функціонування підприємства, його взаємодії з іншими суб'єктами господарювання формуються певні правила реагування на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища, процедури прийняття рішень. За цією теорією підприємство розглядають системно:

- підприємство є членом ділового співтовариства та перебуває під впливом його еволюції;
- підприємство володіє власними традиціями у визначенні напрямків діяльності, обсягів і пропорцій економічних ресурсів.

4. Підприємницька теорія ґрунтується на дослідженнях підприємства як сфери реалізації підприємницьких талантів, ініціатив на основі доступних для підприємця економічних ресурсів. За цією теорією

модель підприємства формується на основі взаємодії підприємців усіх рівнів. Особливого значення набувають внутрішньокорпоративні механізми використання підприємницьких талантів усіх працівників.

5. Інтеграційна теорія. В основу теорії покладена інтегруюча функція підприємства. Підприємство розглядається як відносно стійка, цілісна соціально-економічна система, що інтегрує процеси виробництва (реалізації) продукції та відтворення ресурсів для аналізу впливу різних чинників на поведінку підприємства. Положення цієї теорії певною мірою відображають усі ті аспекти діяльності підприємства, які становлять основи перелічених вище теорій.

1.3 Підприємництво як сучасна форма господарювання

Господарська діяльність, що провадиться для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність) (ГК, ст. 3).

Підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що виконується суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку (ГК, ст. 42).

Закон України “Про підприємництво” визначає, що підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг з метою отримання прибутку, яка провадиться фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством.

Підприємницька діяльність в Україні провадиться на основі таких принципів:

- вільний вибір видів діяльності;
- залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності та вибір постачальників і споживачів виробленої продукції, встановлення цін відповідно до законодавства;
- вільний найм працівників;
- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонено або не обмежено законодавством;

- вільне розпорядження прибутком, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;
- самостійне провадження підприємцем – юридичною особою зовнішньоекономічної діяльності, використання будь-яким підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Основними функціями підприємницької діяльності заведено вважати:

- творчу (інноваційну) – генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проектів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємстві);
- ресурсну – формування та продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів;
- організаційно-супровідну – практична організація маркетингу, виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ.

Підприємницька діяльність може вестись як без використання, так і з використанням найманої праці, без утворення або з утворенням юридичної особи. Підприємництво як форма переважно ініціативної діяльності може започатковуватися та функціонувати у вигляді будь-яких її видів (виробничої та торговельної діяльності, посередництва, надання послуг тощо).

1.4 Форми та моделі підприємницької діяльності

Вивчаючи моделі підприємництва, традиційно виділяють дві: класичну й інноваційну моделі.

Класична модель підприємницької діяльності передбачає найефективніше використання наявних ресурсів підприємства. За такої моделі дії підприємця чітко визначені: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети; використання тієї реальної можливості, за допомогою якої можна досягти максимальної віддачі від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів.

Інноваційна модель підприємництва спирається на активне використання інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері бізнесу. Практична реалізація цієї підприємницької моделі має здійснюватись у такій послідовності:

- 1) науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети;

- 2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з метою виявлення альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї;
- 3) порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів з прогнозованими можливостями;
- 4) пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби);
- 5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів;
- 6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Форма підприємництва – це система норм, які визначають відносини всередині підприємства, а також між підприємством та іншими підприємствами і державою. В економічній науці та господарській практиці виокремлюють такі основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності:

- 1) одноосібна власність – базується на власності фізичної особи (сім'ї);
- 2) товариства – базується на формуванні майна підприємства через механізми колективної власності;
- 3) корпорації (акціонерні товариства) – базується на поділі капіталу на окремі частки (акції), внаслідок реалізації яких формується статутний фонд акціонерного товариства.

Усі прояви підприємницької діяльності можна згрупувати в такі види:

- 1) *виробниче підприємництво* – найважливіший вид підприємницької діяльності, спрямований на виробництво товарів і надання послуг. Цей вид підприємництва поділяється на основне (виробничі, сільськогосподарські, будівельні, транспортні та інші підприємства) та допоміжне (консалтингові, венчурні, інжинірингові фірми тощо) підприємництво;
- 2) *комерційне підприємництво* передбачає товарно-грошові, торговельно-обмінні операції, тобто операції, що здійснюються у вигляді угоди з купівлі-продажу товарів і послуг;
- 3) *фінансове підприємництво* є різновидом комерційного підприємництва, основна відмінність якого полягає в тому, що об'єктом купівлі-продажу є специфічний товар: гроші, валюта, цінні папери;
- 4) *посередницьке підприємництво* спрямоване на інтеграцію економічних інтересів виробників і споживачів. За надання посередницьких послуг підприємець одержує грошову винагороду (дохід, прибуток).

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Яке місце в економічній системі сучасного суспільства займає підприємство?
 2. Дайте визначення підприємству згідно з Господарським кодексом України.
 3. Що таке підприємництво згідно з чинним законодавством України?
 4. Розкрийте зміст підприємництва як особливої форми економічної активності.
 5. Назвіть основні принципи здійснення підприємництва.
 6. Порівняйте неокласичну та підприємницьку теорії підприємства.
 7. Дайте характеристику інституційній та еволюційній теоріям підприємства.
 8. Яким вимогам повинні відповідати цілі підприємства?
 9. Дайте характеристику моделям підприємницької діяльності.
 10. Чим відрізняється виробниче підприємництво від комерційного?
-

ТЕМА 2. ВИДИ ПІДПРИЄМСТВ, ЇХ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ

- 2.1 Правові основи функціонування підприємств.
- 2.2 Організаційно-правові форми підприємства.
- 2.3 Головні напрями діяльності підприємств.

2.1 Правові основи функціонування підприємств

Будь-яке підприємство повинне провадити свою діяльність у межах чинного законодавства. Серед великої кількості нормативно-правових актів, що регулюють діяльність підприємства, основними є Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV, Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, Закон України “Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців” від 15.05.2003 № 755-IV та інші.

Законодавством України визначаються види та форми підприємств, правила їх організації та ліквідації, механізм ведення ними підприємницької діяльності.

Визначальним законодавчим актом є Господарський кодекс України, який окреслює основні засади господарювання в Україні. Господарським кодексом закріплено загальні принципи господарювання та регламентовано господарські відносини, що виникають у процесі організації та провадження господарської діяльності між суб'єктами господарювання.

Діяльність підприємства, окрім законодавчих актів, регулюється Статутом підприємства та колективним договором. Установчими документами при створенні підприємства є рішення про його утворення або засновницький договір, а також Статут.

Статут підприємства – головний установчий документ, а колективний договір регулює відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства.

Засновницький (установчий) договір – документ, у якому засновники зобов'язуються утворити підприємство, визначають порядок спільної діяльності, умови передачі йому свого майна, порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників, порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності підприємства.

Статут – внутрішній документ нормативно-правового характеру, де визначаються та закріплюються правила, якими керується у своїй діяльності підприємство.

У статуті визначаються власник і найменування підприємства, його місцезнаходження, мета та предмет діяльності, розмір і порядок

утворення статутного та інших фондів, порядок розподілу прибутків і збитків, склад і компетенція органів управління підприємства, порядок прийняття ними рішень, умови реорганізації та ліквідації підприємства. Статут може містити й інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання.

Колективний договір – угода між трудовим колективом в особі профспілки та адміністрацією (власником чи вповноваженим ним органом), що укладається (уточнюється) щороку і не може суперечити чинному законодавству України.

На всіх підприємствах, які використовують найману працю, між власником або уповноваженим ним органом і трудовим колективом або уповноваженим ним органом повинен укладатися колективний договір, яким регулюються виробничі, трудові та соціальні відносини трудового колективу з адміністрацією підприємства. Вимоги до змісту та порядок укладення колективних договорів визначаються законодавством про колективні договори.

До колективного договору включають зобов'язання щодо поліпшення умов праці та стану довкілля, заходи з забезпечення зростання продуктивності праці та її оплати, професійної підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, соціального захисту працівників підприємства. Колективний договір містить також окремий розділ, що визначає порядок участі працівників у використанні прибутку підприємства, якщо таке передбачене статутом.

2.2 Організаційно-правові форми підприємства

Підприємства можуть бути різних видів та організаційно-правових форм. Усі підприємства можна класифікувати за певними ознаками (табл. 2.1). Великими підприємствами визнаються ті, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) перевищує 250 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності перевищує суму, еквівалентну 50 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб, а річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Інші суб'єкти господарювання належать до суб'єктів середнього підприємництва.

Підприємства України провадять свою діяльність за такими видами економічної діяльності (КВЕД):

- сільське господарство, мисливство, лісове господарство;

- промисловість;
- будівництво;
- торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів і предметів особистого вжитку;
- діяльність готелів і ресторанів;
- діяльність транспорту та зв'язку;
- фінансова діяльність;
- операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям;
- освіта;
- охорона здоров'я та надання соціальної допомоги;
- надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту.

Таблиця 2.1 – Класифікація підприємств

Класифікаційна ознака	Види підприємств
За метою та характером діяльності	<ul style="list-style-type: none"> - комерційні – господарська діяльність провадиться для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку; - некомерційні – господарська діяльність провадиться без мети одержання прибутку (доброчинні, освітянські, медичні, наукові тощо)
За формою власності майна	<ul style="list-style-type: none"> - приватні – діють на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); - колективні – діють на основі колективної власності (підприємство колективної власності); - комунальні – діють на основі комунальної власності територіальної громади; - державні – діють на основі державної власності; - спільні – засновані на змішаній формі власності (на базі об'єднання майна різних форм власності)
За способом утворення (заснування) та формування статутного капіталу	<ul style="list-style-type: none"> - унітарні – створюються одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний капітал, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством і формує його трудовий колектив на засадах трудового найму, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства; - корпоративні – утворюються, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діють на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників (учасників), їх спільного управління справами, на основі корпоративних прав, у тому числі через органи, що ними створюються, участі засновників (учасників) у розподілі доходів і ризиків підприємства

Продовження таблиці 2.1

Класифікаційна ознака	Види підприємств
За національною належністю капіталу	<ul style="list-style-type: none"> - національні – капітал належить підприємцям своєї країни; - іноземні – 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 (з іноземними інвестиціями) – капітал належить підприємцям двох або кількох країн; їхня реєстрація здійснюється в країні одного з засновників такого підприємства
За правовим статусом і формою господарювання	<ul style="list-style-type: none"> - одноосібні – є власністю однієї особи або родини; таке підприємство несе відповідальність за свої зобов'язання всім майном (капіталом). Форму одноосібних підприємств мають переважно малі за кількістю працівників фірми; - кооперативні (кооперативи) – добровільні об'єднання громадян з метою спільного ведення господарської або іншої діяльності; - орендні – передбачають тимчасове (на договірних засадах) володіння та користування майном, необхідним орендарю для ведення підприємницької діяльності; - господарські товариства – підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна та участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. До них належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства
За технологічною (територіальною) цілісністю та ступенем підпорядкування	<ul style="list-style-type: none"> - головні (материнські) – контролюють інші підприємства (фірми); - дочірні – юридично самостійні організаційні утворення, що здійснюють комерційні операції та складають звітний баланс. Контроль за діяльністю своїх дочірніх підприємств здійснює материнське, оскільки володіє контрольним пакетом їхніх акцій; - асоційовані – формально самостійні підприємства, але з ряду причин (економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному капіталі та/або управлінні) залежать від головної фірми та підпорядковуються її стратегічним цілям; - філії – не користуються юридичною та господарською самостійністю, позбавлені власного статуту і балансу, діють від імені та за дорученням головного підприємства, мають однакову з ним назву
За кількістю працівників	<ul style="list-style-type: none"> - великі; - середні; - малі

Вибір конкретної організаційної форми підприємства підприємці здійснюють самостійно, враховуючи зміст і основні напрямки діяльності, сфери здійснення, вид власності, кількість і склад осіб, що об'єднуються для провадження господарської діяльності, та інші умови.

2.3 Головні напрями діяльності підприємств

Кожне підприємство в процесі господарської діяльності займається багатьма видами роботи, які можна об'єднати, за ознакою спорідненості, в окремі напрямки:

- вивчення ринку товарів;
- інноваційна діяльність;
- виробнича діяльність;
- комерційна діяльність;
- післяпродажний сервіс.

Вивчення ринку товарів, або ситуаційний аналіз, є необхідним для комплексного дослідження:

- ринку;
- рівня конкурентоспроможності та цін на продукцію;
- різноманітних вимог споживача товарів, методів формування попиту та каналів товарообігу;
- внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства.

Отримані результати вивчення ринку товарів є вихідною інформацією для обґрунтування конкретних шляхів розвитку та вдосконалення інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність охоплює: науково-технічні розробки, технологічну та конструкторську підготовку виробництва, формування інвестиційної політики, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо.

Виробнича діяльність охоплює такі заходи:

- обґрунтування обсягу виготовлення, відповідно до потреб ринку, продукції певної номенклатури та асортименту;
- формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їх оптимізація відносно виробничих можливостей підприємства;
- забезпечення виробництва необхідними матеріально-технічними ресурсами тощо.

Комерційна діяльність. Від якості та масштабів комерційної діяльності підприємства залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Для досягнення бажаного результату комерційної діяльності необхідною умовою є дієва реклама та безпосередня організація збуту своєї продукції, стимулювання попиту тощо.

Післяпродажний сервіс передбачає проведення пусконаладжувальних робіт у сфері експлуатації придбаних на ринку товарів, їх гарантійне технічне обслуговування протягом певного строку, проведення ремонтних робіт упродовж нормального строку служби, забезпечення необхідними запчастинами тощо. Цей напрямок найбільш інформативний з погляду маркетингового забезпечення.

Економічна діяльність включає багато видів діяльності, серед яких: стратегічне та поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, система оплати праці, ресурсне забезпечення, зовнішньоекономічна та фінансова діяльність тощо.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Класифікація підприємств за різними ознаками.
2. Назвіть види некомерційних організацій.
3. Чим відрізняються комерційні організації від некомерційних?
4. Назвіть основні організаційно-правові форми підприємств.
5. Назвіть основні документи, що регулюють діяльність підприємства.
6. Чим відрізняється статут підприємства від колективного договору?
7. За якими напрямками підприємство виконує свою діяльність?
8. Дайте характеристику соціальній діяльності підприємства.

ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

3.1 Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства.

3.2 Макросередовище господарювання та його основні чинники.

3.1 Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства

Високий ступінь самостійності підприємств у системі ринкових відносин поєднується зі значною їх залежністю від факторів зовнішнього середовища.

Підприємство – це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім (зовнішнім) середовищем. Підприємства відслідковують зовнішнє середовище з метою виявлення та використання сприятливих умов і можливостей для досягнення поставленої мети.

Зовнішнє середовище – це сукупність активних господарюючих суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних і міждержавних інституційних структур, зовнішніх умов і чинників, що діють в оточенні підприємства.

Зовнішнє середовище поділяють на:

- мікросередовище – середовище прямого та постійного впливу на підприємство, яке створюють постачальники матеріально-технічних ресурсів, споживачі продукції, посередники, конкуренти, контактні аудиторії;
- макросередовище – середовище, яке впливає на підприємство та його мікросередовище. Воно включає економічне, політичне, соціокультурне, науково-технічне і міжнародне середовище.

Підприємство повинне використовувати сприятливі можливості зовнішнього середовища або обмежувати негативні дії зовнішніх чинників, що впливають на результати його діяльності. Фактори мікросередовища безпосередньо впливають на підприємство та його підприємницькі можливості.

Постачальники – це фізичні чи юридичні особи, що забезпечують підприємство будь-якими ресурсами (матеріально-технічними, енергетичними тощо), необхідними для виробництва конкретних товарів або послуг.

Споживачі – це юридичні або фізичні особи, які використовують продукцію організації для особистих потреб чи потреб своєї організації.

Основними споживачами продукції (послуг) є:

- населення, що купує товари та послуги для особистого споживання;

- організації, що купують продукцію виробничо-технічного призначення;
- проміжні продавці, що купують товари та послуги для подальшого їх перепродажу з прибутком для себе;
- державні установи – оптові покупці продукції для державних потреб.

Посередники – це юридичні або фізичні особи, що допомагають виробнику в просуванні, розповсюдженні та збуті його товарів серед клієнтів (торгівельні посередники, фірми з організації товарообігу, агентства з надання маркетингових послуг і кредитно-фінансові установи).

Конкуренти – суперники підприємства в боротьбі за вигідніші умови виробництва та збуту товарів, за отримання прибутку. Для виробництва конкурентоздатної продукції підприємству необхідно постійно вивчати діяльність своїх конкурентів.

Контактні аудиторії – це юридичні та фізичні особи, що виявляють цікавість до підприємства або впливають на його здатність досягати поставлених цілей. До переліку контактних аудиторій належать фінансові організації (банки, інвестиційні компанії, фондова біржа, акціонери), засоби інформації, різні державні установи, громадські організації та населення.

3.2 Макросередовище господарювання та його основні чинники

У макросередовищі підприємства діє значно більша кількість чинників, ніж у мікросередовищі. Їм властива багатоваріантність, невизначеність і непередбачуваність наслідків.

Фактори макросередовища мають опосередкований вплив на діяльність підприємства, тобто не чинять швидкого впливу, але в перспективі можуть позначитися на ній. До таких факторів відносять стан економіки, науково-технічний розвиток, соціокультурні та політичні зміни.

До **економічних факторів** належать: рівень і темпи інфляції, зростання та спад промислового виробництва, коливання курсу гривні щодо валют інших держав, величина та динаміка ВВП, система оподаткування та кредитування, попит і пропозиція на ринку, платоспроможність контрагентів, рівень і динаміка цін, безробіття тощо.

Ці параметри не однаково впливають на різні організації. Так, наприклад, стабілізація закупівельних цін на продукцію сільського господарства є негативним моментом для сільгоспвиробників, а для переробних підприємств – позитивним.

Оскільки стан економіки впливає на мету підприємства та способи її досягнення, економічні фактори макросередовища потрібно постійно оцінювати.

На виробничу та соціальну діяльність підприємства впливають події, що відбуваються в **політичному середовищі**: зміни в законодавчій і нормативно-технічній базі, основні напрями державної політики та методи її реалізації, грошово-кредитна політика держави, розмір бюджету, відносини уряду з іноземними державами тощо.

Відносини адміністративних органів влади та бізнесу відображаються на встановленні різноманітних пільг і мита, які або розвивають бізнес у регіоні, або створюють нерівноправні умови для різних організацій.

Соціокультурні фактори формують стиль життя, тобто ставлення населення до якості життя та до роботи, менталітет суспільства, рівень освіти тощо. Організуючи діяльність, не можна не враховувати те культурне середовище (традиції, життєві цінності), у якому вона відбуватиметься.

Науково-технічний прогрес відіграє визначальну роль у розвитку й інтенсифікації промислового виробництва. До науково-технічних чинників відносять теоретичні та прикладні дослідження, конструкторсько-технологічні розробки, створення зразків нової техніки, її освоєння та промислове виробництво. Матеріально-технічна база промислових підприємств оновлюється, що веде до підвищення ефективності виробництва та продуктивності праці.

Для вітчизняних підприємств важливо відстежувати політику інших країн, яка передбачає зусилля, спрямовані на захист чи розширення національного ринку в цілому та в окремих галузях. **Міжнародні чинники**, до яких можна віднести інтернаціоналізацію світової економіки, інвестиційні та виробничі потужності інших держав, становлення міжнародної фінансової системи, відкриття нових великих ринків тощо, впливають на підприємства, що провадять зовнішньоекономічну діяльність.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Розкрийте сутність поняття “зовнішнє середовище”.
2. Розкрийте сутність макро- та мікросередовища підприємства.
3. Перелічіть складові елементи мікросередовища підприємства.
4. Охарактеризуйте фактори макросередовища.
5. Обмеження та можливості діяльності підприємства, сформовані чинниками зовнішнього середовища.
6. Тенденції світового соціально-економічного розвитку та їх вплив на економіку України.
7. Суспільство та бізнес: напрямки взаємодії.

ТЕМА 4. СТРУКТУРА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

- 4.1 Поняття, принципи, функції та методи управління підприємством.
- 4.2 Виробнича структура підприємства.
- 4.3 Функціональні підрозділи підприємства.
- 4.4 Чинники, що впливають на виробничу структуру.
- 4.5 Виробнича інфраструктура підприємства.
- 4.6 Організаційні структури управління підприємством.

4.1 Поняття, принципи, функції та методи управління підприємством

Управлінням є централізована дія на колектив людей з метою організації та координації їх діяльності в процесі виробництва. Необхідність управління пов'язана з процесами розподілу праці на підприємстві.

Головним завданням управління є забезпечення зростання ефективності виробництва на основі постійного вдосконалення технічного рівня, форм і методів управління, підвищення продуктивності праці як найважливіших умов отримання і нарощування доходів підприємства.

До загальних функцій управління належать:

- планування – формування мети управління, вибір шляхів і методів її досягнення;
- організація – створення оптимальної структури управління. Керівник підбирає працівників для конкретної роботи, делегуючи їм завдання або повноваження, або право використовувати ресурси підприємства;
- мотивація (активізація) – сукупність методів, що стимулюють працівників до найбільш ефективної роботи;
- контроль і облік – система регулювання діяльності працівників з виконання роботи певної кількості та якості.

Сучасний апарат управління має у своєму арсеналі методи керівництва: економічні, організаційно-розпорядчі (адміністративні) та соціально-психологічні. Так, питання планування, економічного аналізу, організації праці, фінансування, кредитування та економічного стимулювання становлять систему економічних методів управління.

Комплекс розпорядчих актів щодо керівництва господарською діяльністю є організаційно-розпорядчим методом управління. Положення, інструкції та інші службові документи, що визначають функції і персональну відповідальність посадових осіб і виробничих колективів, являють собою норми адміністративної дії.

Соціально-психологічні методи управління – це методи переконання, морального й етичного впливу на психологію людей.

4.2 Виробнича структура підприємства

Під виробничою структурою підприємства розуміється склад ділянок, цехів і служб, форми їх взаємозв'язку в процесі виробництва продукції. Виробнича структура характеризує розподіл праці між підрозділами підприємства та їх кооперацію. Вона істотно впливає на техніко-економічні показники виробництва, на структуру управління підприємством, організацію оперативного та бухгалтерського обліку.

Виробнича структура підприємства динамічна. У міру вдосконалення техніки і технології виробництва, управління, організації виробництва та праці вдосконалюється і виробнича структура. Удосконалення виробничої структури створює умови для інтенсифікації виробництва, ефективного використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів, підвищення якості продукції.

Головними елементами виробничої структури підприємства є робочі місця, ділянки та цехи. Первинною ланкою просторової організації виробництва є робоче місце. Робочим місцем називається неподільна з організаційного погляду (у даних конкретних умовах) ланка виробничого процесу, що обслуговується одним або декількома робітниками, призначена для виконання певної виробничої або обслуговуючої операції (або їх групи), оснащена відповідним устаткуванням і організаційно-технічними засобами. Саме на робочих місцях здійснюється безпосередня взаємодія матеріальних, технологічних і трудових чинників виробництва. На рівні робочого місця використовуються основні чинники зростання продуктивності.

Ділянка – виробничий підрозділ, що об'єднує ряд робочих місць, згрупованих за певними ознаками, і здійснює частину загального виробничого процесу з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва. На виробничій ділянці окрім основних і допоміжних робітників є керівник – майстер ділянки.

Ділянки, між якими існують постійні технологічні зв'язки, об'єднуються в цехи. Цех є основною структурною одиницею великого підприємства. Він наділяється певною виробничою і господарською самостійністю, є відособленою з організаційного, технічного й адміністративного поглядів виробничою одиницею і виконує закріплені за ним виробничі функції. Кожен цех отримує від заводу управління єдине планове завдання, що регламентує обсяг виконуваних робіт, якісні показники та граничні витрати на запланований обсяг робіт.

Цехи підприємства можуть бути організовані за технологічним, предметним і змішаним типами. При технологічному типі структури цех спеціалізується на виконанні однорідних технологічних операцій (наприклад, на текстильному підприємстві – прядильний, ткацький,

обробний цехи; на машинобудівному – штампувальний, ливарний, термічний, складальний). Технологічна спеціалізація цехів забезпечує високий рівень завантаження устаткування і відрізняється відносною простотою керівництва виробництвом, зайнятим виконанням одного технологічного процесу. Побудова цехів за технологічним принципом характерна для підприємств, що виробляють різноманітну продукцію.

При наочному типі цехи спеціалізуються на виготовленні визначеного виробу або його частки (вузла, агрегату), застосовуючи при цьому різні технологічні процеси. Така побудова створює можливість організації предметно замкнутих цехів, у яких виконуються різноманітні технологічні процеси. Такі цехи мають закінчений цикл виробництва. Наочна спеціалізація має значні переваги порівняно з технологічною. Глибша спеціалізація робочих місць дає можливість застосування високопродуктивного устаткування, забезпечує зростання продуктивності праці та підвищує якість продукції. Замкнута побудова виробничого процесу в межах цеху зменшує витрати часу і засобів на транспортування, приводить до скорочення тривалості виробничого циклу.

Разом з технологічною та наочною структурами на промислових підприємствах широкого розповсюдження набув змішаний (предметно-технологічний) тип виробничої структури. Він часто зустрічається в легкій промисловості (наприклад, взуттєве і швацьке виробництво), машинобудуванні та інших галузях.

4.3 Функціональні підрозділи підприємства

Усі цехи і господарства промислового підприємства можна розділити на цехи основного виробництва, допоміжні цехи та обслуговуючі господарства. На окремих підприємствах можуть бути підсобні і побічні цехи. До цехів основного виробництва належать ті, що виготовляють основну продукцію підприємства. Основні цехи діляться на заготівельні (ковальські, ливарні), оброблювальні (механічні, термічні, деревообробні) та складальні (комплектація виробів).

Головними завданнями основного виробництва є забезпечення руху продукту в процесі його виготовлення, організація раціонального техніко-технологічного процесу. Завдання допоміжних цехів – виготовлення інструментального оснащення для виробничих цехів підприємства, виробництво запасних часток для заводського устаткування й енергетичних ресурсів. Найважливішими з цих цехів є інструментальні, ремонтні та енергетичні. Кількість допоміжних цехів і їх розміри залежать від масштабу виробництва та складу основних цехів.

До підсобних цехів належать, як правило, ті, що спеціалізуються на видобуванні й обробці допоміжних матеріалів, наприклад, тарні цехи, що виготовляють тару для упакування продукції. Побічні цехи – це цехи, де виготовляється продукція з відходів виробництва або здійснюється відновлення використаних допоміжних матеріалів для потреб виробництва (наприклад, цех з регенерації відходів і обтиральних матеріалів).

Призначення обслуговуючих господарств – забезпечення всіх ланок підприємства різними видами обслуговування: інструментальним, ремонтним, енергетичним, транспортним, складським тощо. Важливе місце у виробничій структурі підприємства займають служби постачання та підготовки нових виробів і прогресивної технології. Остання включає експериментальний цех, різні лабораторії з випробування нових матеріалів, готової продукції, технологічних процесів. Система обслуговування виробничого процесу має на меті забезпечення його безперебійного й ефективного функціонування. Також велику роль на підприємстві відіграють підрозділи соціальної інфраструктури, які покликані забезпечити соціальне обслуговування робітників, перш за все – реалізацію заходів з поліпшення охорони праці, техніки безпеки, медичного обслуговування, організації відпочинку, спорту, побутового обслуговування тощо.

4.4 Чинники, що впливають на виробничу структуру

Аналіз, оцінка та обґрунтування напрямів удосконалення структур підприємств повинні проводитися з урахуванням чинників і умов їх формування. Чинники, що впливають на формування виробничої структури підприємства, можна розділити на декілька груп.

Загальноструктурні (народногосподарські) чинники визначають комплексність і повноту структури підприємства. До їх числа належать: склад галузей господарства, співвідношення між ними, ступінь їх диференціації, передбачувані темпи зростання продуктивності, зовнішньоторговельні зв'язки тощо.

До галузевих чинників належать: широта спеціалізації галузі, рівень розвитку галузевої науки та проектно-конструкторських робіт, особливості організації постачання і збуту в галузі, забезпеченість галузі послугами інших галузей.

Регіональні чинники визначають забезпеченість підприємства різними комунікаціями: газо- та водопроводами, транспортними магістралями, засобами зв'язку тощо. Загальноструктурні, галузеві та регіональні чинники утворюють у сукупності зовнішнє середовище функціонування підприємств. Ці чинники потрібно враховувати при формуванні структури підприємства.

Значне число чинників, що впливають на виробничу структуру й інфраструктуру, є внутрішніми стосовно підприємства. Серед них зазвичай виділяють:

- особливості будівель, споруд, використовуваного устаткування, землі, сировини та матеріалів;
- характер продукції та методи її виготовлення;
- обсяг випуску продукції та її трудомісткість;
- ступінь розвитку спеціалізації та кооперації;
- потужність і особливості організації транспорту;
- оптимальні розміри підрозділів, що забезпечують керування ними з найбільшою ефективністю;
- специфіку робочої сили, що приймається;
- ступінь розвитку інформаційних систем тощо.

Під час переходу підприємств до ринкових умов зростає значення чинників, що забезпечують комерційну ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства, ритмічність виробництва, зниження витрат.

4.5 Виробнича інфраструктура підприємства

Організація виробничої інфраструктури визначається її роллю у виробничому процесі та впливом на кінцеві результати роботи підприємства.

Інструментальне господарство на підприємстві створюється для виконання робіт із забезпечення виробництва інструментом і технологічним опорядженням, організації їх зберігання, експлуатації та ремонту. Завдання і обсяг робіт з організації інструментального господарства визначаються особливостями основного виробництва, складністю продукції, устаткуванням, масштабами виготовлення однотипної продукції і ступенем її новизни. Складність організації та планування виробництва й експлуатації інструментів зумовлена величезною номенклатурою оснащення, високими вимогами до її якості та стійкості, значним впливом інструментального господарства на економіку підприємства. Так, на проектування та виготовлення технологічного оснащення при освоєнні нових виробів припадає більше 80 % трудомісткості всіх робіт з підготовки виробництва. Для виготовлення та збірки нової конструкції автомобіля, наприклад, потрібний комплект інструментарію, що включає до 20 000 типів різального, вимірювального та допоміжного інструменту. Показником технічної оснащеності слугує коефіцієнт оснащення, що визначається як відношення кількості використовуваного інструменту до робочих місць.

На практиці використовуються галузеві нормативи витрат інструменту на 1 000 станко-часів або 100 одиниць готової продукції. Для серійного виробництва норми витрат інструментів розраховуються на 1 000 годин роботи однотипних верстатів.

Основним завданням функціонування ремонтного господарства підприємства є забезпечення безперебійної експлуатації устаткування. Служба ремонтного господарства в системі управління підприємством підпорядкована головному інженерові. До її складу входять: ремонтно-відновлювальна база підприємства, склади, цехи та загальнозаводські відділи ремонтного господарства (технологічний, устаткування, диспетчерський).

Залежно від масштабів виробництва ремонтно-відновлювальна база підприємства може містити ремонтно-механічний цех, що виконує ремонт технологічного устаткування; ремонтно-будівельний цех, що виконує ремонт будівель, споруд, виробничих, складських і службових приміщень; електроремонтний цех, який підлягає головному енергетикові та виконує ремонт енергоустаткування, а також склади устаткування і запасних часток.

Плановий ремонт за змістом виконуваних робіт, трудомісткістю та періодичністю підрозділяється на поточний, середній і капітальний.

Під час складання ремонтного циклу необхідно враховувати різні чинники: тип виробництва, вид і властивості оброблюваних матеріалів, експлуатаційні умови, кваліфікацію персоналу, ступінь завантаження обладнання. Зниження витрат на виконання ремонтних робіт – одна з цілей ефективного господарювання. Тому виконанню ремонтних робіт передують технічна, матеріальна й організаційна підготовка.

Основним завданням служби матеріально-технічного постачання є своєчасне і безперебійне забезпечення підприємства сировиною та матеріалами, комплектуючими і супутніми виробами, різноманітними коштами виробництва при використанні ефективною та раціональною схемою їх закупівлі.

Характерними видами діяльності служб матеріально-технічного постачання є: класифікація й індексація матеріалів, нормування витрат і запасів матеріалів, визначення потреби підприємства в матеріалах, організація складського господарства та системи забезпечення цехів засобами виробництва.

Основним завданням організації та функціонування транспортно-господарства на підприємстві є своєчасне і безперебійне обслуговування виробництва транспортними засобами з переміщення вантажів у ході виробничого процесу. За своїм призначенням транспортні засоби можуть бути класифіковані на внутрішній, міжцеховий і зовнішній транспорт.

Структура транспортного господарства залежить від багатьох чинників, основними з яких є такі: обсяг внутрішньозаводських і зовнішніх перевезень, тип виробництва, маса та габарити продукції, що виготовляється, рівень кооперованих зв'язків. Транспортне господарство підпорядковане головному інженерові, і окрім вищеназваних цехів до нього входять диспетчерське бюро та група обліку. З організаційного погляду робота транспортного господарства будується на використанні таких понять, як вантажообіг і вантажопотік.

Вантажообігом є загальна кількість вантажів, переміщуваних на території заводу, цеху, складу за одиницю часу протягом облікового періоду. Вантажообіг складається з окремих вантажних потоків. Вантажним потоком називається кількість вантажів, що транспортуються за одиницю часу між двома суміжними пунктами.

4.6 Організаційні структури управління підприємством

Організаційні стосунки, що встановлюються між підрозділами та працівниками апарату управління підприємства, визначають його організаційну структуру. Під організаційною структурою управління підприємством розуміється склад (перелік) відділів, служб і підрозділів у апараті управління, системна їх організація, характер підзвітності один одному та найвищому органу управління фірми, а також набір координаційних та інформаційних зв'язків, порядок розподілу функцій управління за різними рівнями і підрозділами управлінської ієрархії.

Є чотири типи організаційних структур: лінійна, функціональна, дивізіонна й адаптивна.

1) Суть *лінійної структури управління* полягає в тому, що управлінські дії на об'єкт можуть передаватися тільки однією домінуючою особою – керівником, який отримує офіційну інформацію лише від своїх, безпосередньо йому підлеглих осіб, приймає рішення з усіх питань, що стосуються керованої ним частки об'єкта, і несе відповідальність за його роботу перед вищим керівником.

2) *Функціональна структура управління* склалася як неминучий результат ускладнення процесу управління. Особливість функціональної структури полягає в тому, що незважаючи на збереження єдиначальності за окремими функціями управління формуються спеціальні підрозділи, працівники яких володіють знаннями та навичками роботи в певній галузі управління. Традиційні функціональні блоки підприємства – це відділи виробництва, маркетингу та фінансів.

Якщо розмір усієї організації або певного відділу великий, то основні функціональні відділи можна, у свою чергу, поділити на менші функціональні підрозділи. Вони називаються вторинними або похідними.

На практиці зазвичай використовується лінійно-функціональна, або штабна, структура, що передбачає створення при основних ланках лінійної структури функціональних підрозділів.

3) *Дивізійна структура управління.* Необхідність нових підходів до організації управління була викликана різким збільшенням розмірів підприємств. Першими перебудову структури за цією моделлю почали великі організації, які в рамках своїх гігантських підприємств (корпорацій) ініціювали створення виробничих відділень. Ключовими фігурами в управлінні організаціями з дивізійною структурою стають не керівники функціональних підрозділів, а керівники (менеджери), що очолюють виробничі відділення. Структуризація організації по відділеннях проводиться зазвичай за одним із трьох критеріїв: за продукцією, що випускається, або послугами, що надаються (продуктова спеціалізація), за орієнтацією на споживача (споживча спеціалізація), за обслуговуваними територіями (регіональна спеціалізація).

Різні типи дивізійної структури мають одну і ту саму мету – забезпечити ефективнішу реакцію підприємства на той або інший чинник навколишнього середовища.

4) *Адаптивна*, або органічна, структура управління забезпечує швидку реакцію підприємства на зміни зовнішнього середовища, сприяє впровадженню нових виробничих технологій. Ці структури орієнтуються на прискорену реалізацію складних програм і проектів, можуть застосовуватися на підприємствах, в об'єднаннях, на рівні галузей і ринків. Зазвичай виділяють два типи адаптивних структур: проектний і матричний. По закінченні проекту структура розпадається, а співробітники переходять у нову проектну структуру або повертаються на свою постійну посаду (при контрактній роботі – звільняються).

Структура управління повинна відповідати соціально-культурному середовищу, і під час її побудови треба враховувати умови, у яких їй належить функціонувати. Практично це означає, що спроби сліпо копіювати структури управління, що діють успішно в інших організаціях, приречені на провал, якщо умови роботи різні. У цілому раціональна організаційна структура управління підприємством повинна відповідати таким вимогам: володіти функціональною придатністю, гарантувати надійність і забезпечувати управління на всіх рівнях; бути оперативною, не відставати від ходу виробничого процесу; мати мінімальну кількість рівнів управління та раціональні зв'язки між органами управління; бути економічною, мінімізувати витрати на виконання функцій управління.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Загальна та виробнича структура підприємства.
2. Класифікація виробничих структур.
3. Основні фактори, які впливають на формування виробничої структури.
4. Сутність системи управління підприємством.
5. Органи управління підприємствами.
6. Підприємства з комплексною та спеціалізованою виробничими структурами.
7. Форми відтворення і розвитку виробничих та інфраструктурних об'єктів підприємства.
8. Сутність, змістовне значення та взаємозв'язок функцій управління підприємствами.
9. Класифікація методів управління підприємствами.

ТЕМА 5. РИНОК І ПРОДУКЦІЯ

5.1 Сутність, функції, форми та структура ринку.

5.2 Сучасний ринок продукції (послуг) та конкуренція.

5.3 Загальна характеристика цін і методи ціноутворення на продукцію.

5.1 Сутність, функції, форми та структура ринку

Ринок – це інститут, або механізм, який зводить разом покупців і продавців окремих товарів і послуг. Ресторани, автозаправні станції, супермаркети, фондові біржі, світові валютні ринки – це лише декілька прикладів ринків.

До основних елементів ринку відносять попит, пропозицію та ціну.

Для того, щоб ринок успішно функціонував, необхідні три умови: наявність в економіці приватної власності, вільних цін і конкуренції.

Ринок виконує такі функції:

1. Регулююча. Ринок виступає регулятором виробництва через попит і пропозицію. За допомогою нього визначаються необхідні пропорції в економіці.
2. Стимулююча. За допомогою цін ринок стимулює впровадження у виробництво останніх досягнень науково-технічного прогресу, зниження витрат на виробництво продукції та покращення її якості, а також розширення асортименту товарів і послуг.
3. Інформаційна. Ринок дає об'єктивну інформацію про суспільно-необхідні кількість, асортимент і якість товарів та послуг.
4. Посередницька. У ринковій економіці споживач має можливість вибору оптимального постачальника продукції.
5. Оздоровлююча. Ринок очищує суспільне виробництво від економічно слабких, нежиттєздатних господарських одиниць і заохочує розвиток ефективних та перспективних фірм.
6. Соціальна. Ринок диференціює доходи учасників ринку.

Виділяють такі типи ринків:

1. За об'єктами ринку: ринок товарів і послуг; ринок капіталу; ринок праці; фінансовий ринок; ринок інформації.
2. За географічними масштабами: місцевий; регіональний; національний; світовий.
3. За механізмом функціонування: ринок вільної конкуренції; монополізований ринок; регульований ринок.
4. За ступенем насиченості: рівноважний ринок; дефіцитний ринок; надлишковий ринок.
5. За легальністю функціонування ринку: легальний ринок; тіньовий ринок.

Безперебійне функціонування ринку вимагає наявності широко розвинутої інфраструктури.

Інфраструктура ринку – це сукупність організацій, що забезпечують ефективну взаємодію товаровиробників, продавців продукції та споживачів.

До підприємств інфраструктури можна віднести:

- комерційні інформаційні центри;
- товарно-сировинні, фондові, валютні біржі;
- банківські установи;
- транспортні та складські мережі;
- маркетингові, рекламні агентства;
- комунікаційні системи тощо.

Ринкова економіка характеризується як система, заснована на приватній власності, свободі вибору та конкуренції, що спирається на особисті інтереси людей і обмежує роль уряду. Вона гарантує, насамперед, свободу споживача, яка виражається у свободі споживчого вибору на ринку товарів і послуг. При цьому особистий інтерес виступає головним мотивом і головною рушійною силою економіки. Для споживачів цим інтересом є максимізація корисності, для виробників – максимізація прибутку.

Досконала конкуренція передбачає:

- наявність великої кількості покупців і продавців;
- однорідність товарів і послуг;
- відсутність цінової дискримінації;
- повну мобільність усіх ресурсів;
- абсолютну інформованість усіх учасників про ціни.

У реальній дійсності завжди є обставини, що суттєво відрізняються від ідеальних і перетворюють досконалу конкуренцію на недосконалу. Це означає, що економічна свобода існує як потенційна можливість, перетворення якої на дійсність залежить від багатьох умов.

Основа ринкової економіки становить приватна власність. Вона є гарантією дотримання добровільно укладених контрактів і невтручання третіх осіб.

Класична ринкова економіка виходить з обмеженої ролі держави в економіці. Уряд потрібний лише для того, щоб визначити правила ринкової гри та слідкувати за їх дотриманням.

5.2 Сучасний ринок продукції (послуг) та конкуренція

Конкуренція (від лат. *concurrere* – стикатися) в повсякденному розумінні цього слова – це змагання економічних суб'єктів за кращі умови виробництва, купівлі та продажу товарів.

Згідно з класичною економічною теорією конкуренція – це елемент ринкового механізму, який дозволяє врівноважити попит і пропозицію. Ще Адам Сміт розглядав конкуренцію як “невидиму руку” ринку, що координує діяльність його учасників.

Виділяють такі види конкуренції:

1. Функціональна конкуренція – товари та послуги, що виробляються підприємствами різних галузей, можуть виконувати для споживача однакові функції і виступати таким чином у якості товарів-субститутів (наприклад, перевозити вантажі можна автомобільним або залізничним транспортом).

2. Видова конкуренція виникає між підприємствами, що випускають товари одного виду (тобто призначені для однієї цілі), але ці товари відрізняються за яким-небудь важливим для споживача параметром (наприклад, автомобілі одного класу, але з різними за потужністю двигунами).

3. Предметна конкуренція – підприємства пропонують споживачу практично ідентичну продукцію (наприклад, автомобілі одного класу), яка розрізняється якістю та ступенем привабливості торгової марки.

4. Цінова конкуренція здійснюється шляхом зміни цін.

5. Нецінова конкуренція базується на покращенні якісних характеристик товару (якість, безпека, сервісне обслуговування, зовнішній вигляд та ін.) та проведенні цілеспрямованої політики диференціації продукту (реклама, стимулювання збуту продукції).

Конкурентоспроможність товару – це здатність продукції бути привабливішою для споживача (покупця) порівняно з іншими виробами аналогічного призначення завдяки кращій відповідності якісних і вартісних характеристик вимогам споживачів.

5.3 Загальна характеристика цін і методи ціноутворення на продукцію

Ціна – це грошове вираження вартості товару та його корисності. Методика та порядок розрахунку ціни залежать від типу економіки (планова, змішана, ринкова). Нижньою межею ціни є витрати на виробництво товару (собівартість); верхня межа – ефект, який отримує споживач (корисність).

В умовах планової економіки базою для визначення ціни є собівартість продукції та нормативи рентабельності. Ціни встановлюються централізовано та є обов’язковими для всіх підприємств.

У ринковій економіці ціни встановлюються на ринку під впливом попиту та пропозиції. При цьому покупці та продавці мають протилежні цілі. Перші бажають купити товар за якомога меншу ціну, другі, навпаки, намагаються її максимізувати. Співвідношення попиту та пропозиції постійно змінюється, тим самим впливаючи на рівень цін.

Основні функції ціни в ринковій економіці:

1. Облікова функція. Ціна є грошовим виміром витрат суспільної праці та ресурсів на виробництво продукції. При цьому в ринковій економіці ціна може суттєво відхилитися від витрат, пов'язаних із виробництвом товару, тому що вона формується, перш за все, під впливом попиту та пропозиції.

2. Стимулююча функція. Ціни стимулюють підвищення ефективності використання обмежених матеріальних ресурсів, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції та послуг.

3. Розподільча функція. В умовах ринкового господарства за допомогою механізму цін стимулюються переміщення капіталів у сектори економіки та види виробництва з вищою нормою прибутку.

Ціна є одним із основних факторів, що впливають на розмір отриманого прибутку, а також на ряд інших показників роботи підприємства, таких як, наприклад, його рентабельність або частка ринку. Змінюючи рівень ціни, підприємство може досягати різних цілей залежно від ситуації, що склалася на ринку: максимізувати темпи зростання, збільшити обсяги продажів, стабілізувати або збільшити ринкову частку.

Виходячи з трьох основних стадій руху товарів (підприємство – оптова торгівля – роздрібна торгівля – споживачі) розрізняють такі види цін:

1. Оптова (відпускна) ціна підприємства – ціна, за якою реалізується продукція підприємства-виробника. Вона складається з собівартості товару, прибутку підприємства та непрямих податків (акциз, ПДВ).

2. Оптова (відпускна) ціна промисловості – ціна, за якою продукція реалізується за межі даної галузі. Якщо продукція реалізується через збутові та оптові торгові бази, то в оптову ціну включається надбавка цих збутових організацій.

3. Роздрібна ціна – ціна, за якою товари реалізуються через роздрібну торгову мережу населенню. Включає в себе оптову ціну промисловості та торговельну націнку (яка складається із витрат та прибутку торгових фірм).

Велике значення мають умови продажів. Наприклад, реалізація продукції за зниженими цінами на умовах передоплати або оплати за фактом відвантаження продукції дозволяє мінімізувати ризик неплатежу. Надання ж відстрочки платежу, навпаки, збільшує цей ризик, тому і ціна має бути вищою.

Розрізняють базову та скоректовану ціну.

Базова ціна – ціна товару стандартної якості без знижок, націнок, транспортних, страхових і сервісних компонентів.

Скоректована ціна – ціна з урахуванням вищевказаних компонентів. У міжнародній торгівлі може коливатись від варіанта ціни “франко-склад” (сам споживач сплачує всі витрати, пов’язані з отриманням товару на складі виробника) до ціни “доставлено з оплатою митного збору” CIF (усі транспортні та накладні витрати, пов’язані з доставкою товарів до покупця, платить виробник).

Залежно від ступеня свободи цін від впливу держави розрізняють:

- вільні ціни – встановлюються на ринку під впливом попиту та пропозиції. Держава може змінити їх рівень тільки опосередковано (наприклад, змінюючи обсяг державних закупівель);
- регульовані ціни – встановлюються під впливом попиту та пропозиції, але держава обмежує рівень рентабельності виробників/продавців;
- фіксовані ціни – встановлюються державою на обмежений перелік товарів (комунальні послуги, електроенергія, послуги природних монополій та ін.).

Ціноутворення – це процес встановлення ціни на товар. Формування ціни включає такі етапи:

- вибір цілі та постановка завдань ціноутворення (наприклад, максимізація прибутку або максимізація частки ринку);
- визначення попиту на продукцію та його залежності від ціни;
- оцінка витрат виробництва;
- аналіз конкурентів;
- вибір методу ціноутворення;
- встановлення ціни.

Методи ціноутворення – це методи розрахунку ціни товару з урахуванням витрат виробництва, середнього прибутку, а також попиту та пропозиції на товар. До основних методів ціноутворення відносять:

1. Метод повних витрат (або “витрати плюс”). Суть методу полягає в тому, що необхідно підсумувати сукупні витрати (змінні та постійні витрати) та додати прибуток, який фірма розраховує отримати.

Переваги методу:

- зниження цінової конкуренції. Якщо даним методом користується більшість фірм галузі, то їх ціни будуть схожими, а цінова конкуренція зводиться до мінімуму;
- рівність покупців і продавців. При високому попиті продавці не наживаються за рахунок покупців і при цьому мають можливість отримувати справедливую норму прибутку.

Недолік методу полягає в тому, що повністю ігноруються попит на товар і конкуренція на ринку, тому можлива ситуація, коли товар за даної ціни не користуватиметься попитом.

Метод повних витрат найчастіше використовується для розрахунку цін традиційних товарів, а також для встановлення цін на абсолютно нові товари, які не мають цінових прецедентів.

2. Метод граничних витрат – один із найбільш складних методів ціноутворення. Суть його полягає в тому, що як тільки досягнуто рівня продажів, при якому можна покрити всі витрати, включаючи накладні, то підприємство може дозволити собі знизити ціну. Потрібно тільки покрити собівартість обслуговування одного додаткового покупця. Будь-яка ціна, що перевищує цю додаткову собівартість, дає додатковий прибуток, особливо якщо нижча ціна стимулює підвищення попиту на товар або послугу. Проте для встановлення цін на всю продукцію або весь обсяг послуг цей метод не може бути використаний, оскільки постійні витрати повинні бути повернені підприємству в загальній виручці.

3. Метод прямих витрат (метод мінімальних витрат, метод вартісного виготовлення). Ціна встановлюється шляхом додавання до змінних витрат певної надбавки – прибутку.

Відповідно до цього методу фірма починає з оцінки потенційного обсягу продажів за кожною передбачуваною ціною. Підраховується сума прямих змінних витрат і визначається величина націнки (маржинального прибутку) на одиницю продукції та весь обсяг прогнозованих продажів за передбачуваною ціною. Віднімаючи від отриманих сумарних націнок постійні витрати, визначають прибуток від реалізації продукції.

4. Метод торгової націнки. Він передбачає множення ціни придбання товару на підвищувальний коефіцієнт. Використовується переважно підприємствами роздрібною та оптовою торгівлі.

5. Метод цільової норми прибутку. Використовуючи цей метод, фірма намагається встановити на свій товар ціну на такому рівні, який би забезпечив їй отримання бажаного обсягу прибутку. Метод базується на аналізі точки беззбитковості.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Дайте визначення ринку.
2. Назвіть основні функції, які виконує ринок.
3. Класифікація типів ринків.
4. Що входить до інфраструктури ринку?
5. Поняття та умови досконалої конкуренції.
6. Види конкуренції.
7. Функції цін у ринковій економіці.
8. Види цін.
9. Основні методи ціноутворення.

ТЕМА 6. ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

6.1 Сутність, функції та завдання планування.

6.2 Система планів підприємства. Методи планування.

6.3 Бізнес-планування.

6.1 Сутність, функції та завдання планування

Планування – одна із складових частин управління, що полягає в розробці та реалізації планів, які визначають майбутній стан підприємства, а також шляхи та засоби досягнення цього стану.

Планування в директивній формі притаманне централізованій економіці, де провідну роль відіграють державні плани. В економіці ринкового типу більш розповсюджене планування на рівні окремих компаній. Воно реалізується у формі бізнес-планів. Безумовно, планування існує і на загальнонаціональному рівні, але воно носить швидше індикативний характер (тобто слугує орієнтиром для майбутнього розвитку країни). У процесі планування використовуються як економіко-математичні, балансові методи, так і експертні оцінки.

Для забезпечення конкурентоспроможності кожне підприємство, незалежно від виду діяльності, обсягів робіт і форми власності, повинне розробляти план розвитку власного виробництва. Планування дозволяє конкретизувати діяльність підприємства та його підрозділів для досягнення поставлених цілей. Планування й управління діяльністю об'єднані одним загальним поняттям – “менеджмент”.

Уся діяльність підприємства має бути взаємозв'язана як з економікою підприємства, так і з економічною ситуацією за його межами (кон'юнктурою ринку, намірами конкурентів, податковою та фінансовими системами тощо).

Отже, основними завданнями планування є:

- визначення цілей діяльності підприємства;
- організація виконання заходів, спрямованих на досягнення поставлених цілей;
- контроль за ходом виконання запланованих заходів.

Документ, що визначає цілі діяльності підприємства і рух відповідних ресурсів для досягнення цих цілей, називається планом. Як правило, цей документ має силу наказу для підрозділів і їх керівників.

План діяльності будь-якого підприємства або його підрозділів повинен містити:

- мету діяльності підприємства (або його структурної одиниці) на конкретний період;
- систему показників із зазначенням певних видів випуску продукції та характеру робіт;

- етапи і терміни виконання робіт;
- склад виконавців плану за термінами та видами робіт;
- систему контролю виконання плану.

Планування діяльності підприємства виконує такі важливі функції:

- дозволяє визначити життєздатність підприємства в умовах конкуренції;
- містить орієнтири для керівництва та співробітників фірми;
- прогнозує процеси розвитку виробництва;
- конкретизує шляхи досягнення цілей і подолання перешкод;
- служить важливим інструментом виробничої діяльності підприємства, що забезпечує його гнучкість;
- стимулює інтерес потенційних інвесторів для вкладення коштів у розвиток виробництва.

Складання та реалізація плану – безперервний процес, який може бути наочно представлений у вигляді схеми (рис. 6.1).

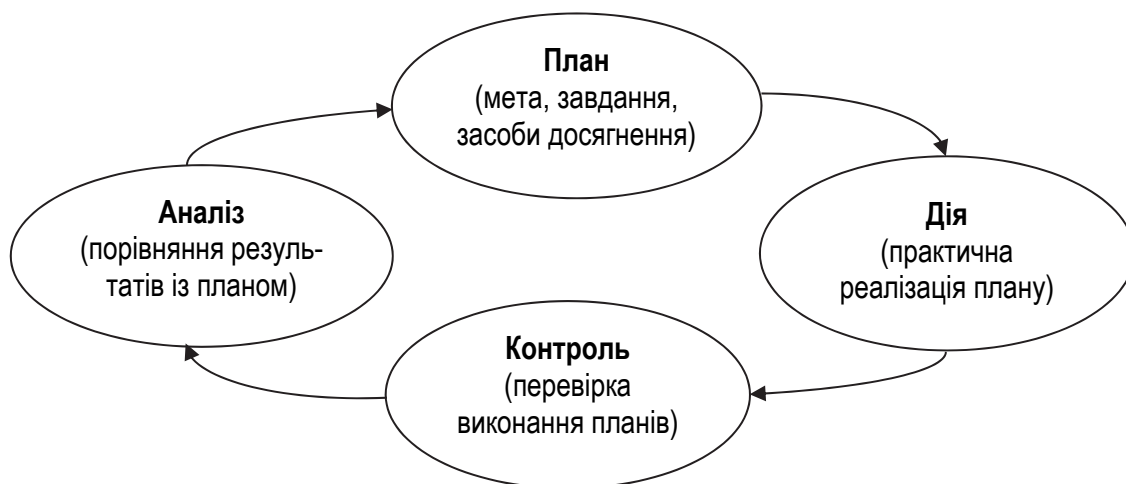


Рисунок 6.1 – Схема розробки та реалізації планів

Чим детальніше розроблений план, тим легше його виконувати. Це дозволяє витратити менше ресурсів (матеріальних, трудових, фінансових, природних) і підвищувати якість робіт.

6.2 Система планів підприємства. Методи планування

За строками виконання розробляються такі види планів:

- оперативно-календарні;
- поточні;
- середньострокові;
- стратегічні.

За рівнями управління підприємством розрізняють такі види планів:

- загальнофірмові;

- цехові;
- функціональних підрозділів (відділів, ділянок, бригад);
- індивідуальні (для окремих виконавців).

Різноманітність видів діяльності підприємства передбачає розробку різних за призначенням планів:

- план виробництва та реалізації продукції;
- план матеріально-технічного забезпечення;
- план стосовно кадрів і заробітної плати;
- фінансовий план;
- бізнес-план тощо.

На рисунку 6.2 представлена система планів, які розробляються на сучасному підприємстві в умовах ринкової економіки.

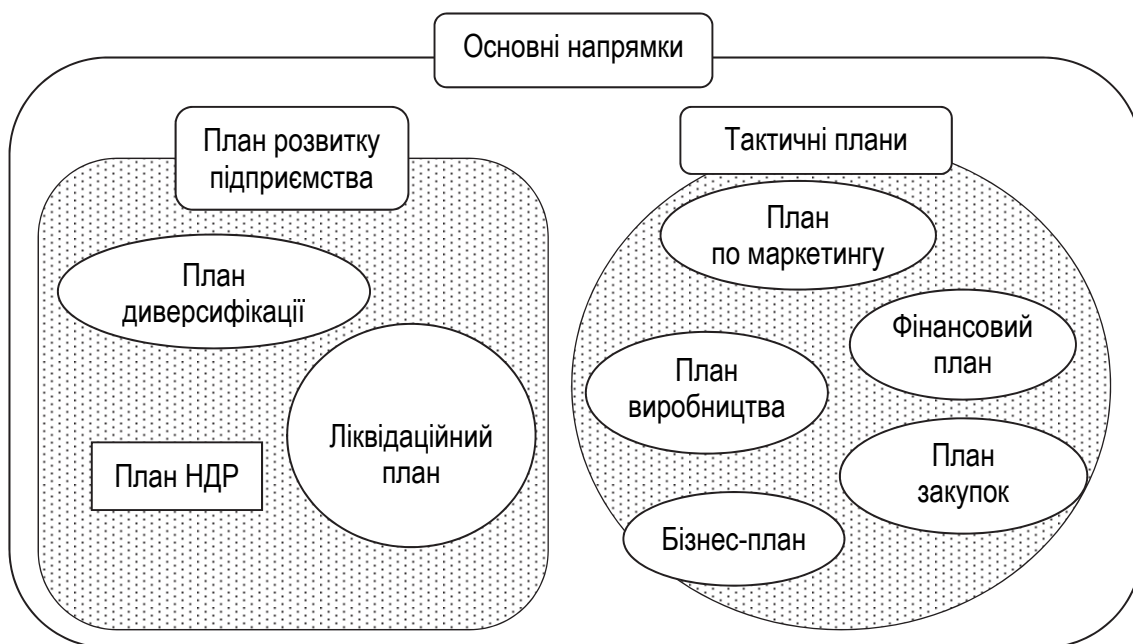


Рисунок 6.2 – Система планів підприємства

Як правило, розробляються чотири групи взаємозв'язаних планів:

1. Основні напрями діяльності, головним змістом яких є стратегія на 10–15 років.
2. Плани розвитку підприємства строком від 1 до 5 років. З позицій стратегічного планування найважливішим їх змістом є перспективи вдосконалення виробництва, перехід до випуску нового покоління продукції та використання нових технологій.
3. Тактичні плани, що регламентують поточну діяльність підприємства.
4. Програми і проекти, які носять цільовий характер. Наприклад, розробки конкретної продукції та технології.

Пріоритетним напрямом планування є розробка планів з випуску нових видів продукції, оскільки вони визначають всі інші напрями діяльності підприємства.

Приведена вище система планів характерна для середніх і великих підприємств, що випускають технічно складну продукцію. На малих підприємствах найчастіше розробляються лише поточні плани.

Результатом функціонування системи планування є сукупність взаємозв'язаних планових документів, у яких зафіксовані стратегічні управлінські рішення.

До методів планування висуваються такі вимоги: по-перше, вони повинні бути адекватними зовнішнім умовам господарювання; по-друге – враховувати профіль діяльності об'єкта планування; по-третє – відповідати виду розроблюваного плану.

Класифікація основних методів планування представлена в таблиці 6.1.

Таблиця 6.1 – Класифікація методів планування

Класифікаційна ознака	Метод планування
Вихідна позиція для розробки плану	Ресурсний (за можливостями) Цільовий (за потребами)
Принципи визначення планових показників	Екстраполяційний Інтерполяційний
Спосіб розрахунку планових показників	Пробно-статистичний (середніх показників) Факторний Нормативний
Баланс наявних і необхідних ресурсів	Балансовий Матричний
Варіантність планів	Одноваріантний (інтуїтивний) Поліваріантний Економіко-математична оптимізація
Спосіб виконання розрахункових операцій	Ручний Механізований Автоматизований
Форма подання планових показників	Табличний Лінійно-графічний Логіко-структурний

Ресурсний метод планування застосовується здебільшого в умовах монополії або слабозрозвинутої конкуренції. Він використовується при складанні планів на підставі реальних внутрішніх ресурсів підприємства. З розвитком конкуренції основою, що визначає планування, є вже попит і пропозиція. Тому в цих умовах застосовується цільовий

метод, що припускає планування всієї діяльності фірми відповідно до поставленої мети (наприклад, задовольнити попит, що існує). Тобто вже потреби ринку стають відправною точкою для визначення цілей підприємства та розробки відповідних планів.

Залежно від сили ринкової влади підприємства застосовуються і різні принципи визначення кінцевого та проміжних значень планових показників. В умовах монополії та за відсутності загрози з боку конкурентів підприємство впевнене в тому, що розвиток у майбутньому буде здійснюватись із збереженням тенденцій, що склались у минулому. Проміжні та кінцеві (на кінець планового періоду) значення планових показників визначаються методом екстраполяції – на основі динаміки цих показників у минулому, припускаючи, що темпи та пропорції, досягнуті на момент розробки плану, будуть збережені в майбутньому.

Принципово протилежним є інтерполяційний метод, за яким підприємство встановлює мету для досягнення в майбутньому і виходячи з неї визначає довжину планового періоду та проміжні планові показники.

Тобто інтерполяційний метод на відміну від екстраполяції передбачає зворотний рух – від встановленої мети та відповідного кінцевого значення планових показників з обчисленням проміжних їх величин.

Пробно-статистичний метод передбачає використання фактичних статистичних даних за попередні роки та середніх показників при встановленні планових показників.

Факторний метод є більш обґрунтованим. Відповідно до нього планові значення показників обчислюють на основі розрахунку впливу найважливіших чинників, що зумовлюють зміну цих показників. Розрахунки за визначеними чинниками застосовуються насамперед при плануванні ефективності виробництва (визначенні можливих темпів зростання продуктивності праці, зниження собівартості продукції тощо).

Найточнішим є нормативний метод. Суть його полягає в тому, що планові показники розраховуються на основі прогресивних норм використання ресурсів з урахуванням їх змін внаслідок впровадження організаційно-технічних заходів у плановому періоді.

Сутність балансового методу зводиться до розробки спеціальних таблиць – балансів, в одній частині яких із різним ступенем деталізації показують усі напрями використання ресурсів відповідно до потреб, а в іншій – надходження цих ресурсів. У процесі розробки балансу необхідно забезпечити рівність між цими частинами. Баланси на підприємстві розробляються для різних видів ресурсів (матеріальні, трудові, фінансові).

Матричний метод є подальшим розвитком балансового і являє собою побудову моделей взаємозв'язків між виробничими підрозділами та показниками.

У сучасних умовах на підприємствах комбінують різні методи. Наприклад, в умовах слабкої конкуренції можна використовувати ресурсно-факторно-балансовий метод. В умовах сильної конкуренції доцільним є застосування інтерполяційно-факторно-матричного методу з автоматизованим опрацюванням.

Крім того, на підприємствах розробляється, як правило, не один, а декілька варіантів плану. Показники окремих його розділів мають бути оптимізовані за допомогою економіко-математичного моделювання.

6.3 Бізнес-планування

Бізнес-планування є невід'ємною складовою організації будь-якої підприємницької діяльності або освоєння нової продукції на підприємстві. Бізнес-плани необхідні для створення фірми, організації виробництва продукції, обслуговування, надання некомерційних послуг тощо. На промисловому підприємстві, що вже функціонує, бізнес-план – це документ, який підтверджує або спростовує доцільність створення нових видів продукції.

Бізнес-план описує всі основні аспекти майбутньої організації випуску нової продукції промислового підприємства, аналізує потенційні проблеми, з якими воно може зіткнутися, а також визначає способи вирішення цих проблем.

Завданням бізнес-планування є аналіз ідей і можливостей їх практичної реалізації. Зазвичай, після виникнення ідеї створення нового виду продукції складання першого варіанта бізнес-плану слід закінчити за один місяць. У середньому за 5–8 місяців повинні бути завершені науково-дослідні роботи та підготовлений остаточний варіант бізнес-плану, а після цього науково-технічна рада, рада з маркетингу, адміністрація або правління підприємства ухвалюють рішення про доцільність виробництва дослідного зразка або першої промислової партії виробів.

Бізнес-план містить усебічний опис бізнесу та середовища, у якому він діє, а також системи управління, яка необхідна для досягнення поставлених цілей. Не існує єдиного стандарту розробки бізнес-планів, що пояснюється, перш за все, великою кількістю варіацій середовища, у якому може діяти бізнес.

Хоча бізнес-план, як правило, вважається інструментом отримання зовнішнього фінансування, він може слугувати і для вирішення інших завдань, а саме:

- визначення цілей бізнесу;
- розробка стратегії та тактики фірми;
- створення системи показників діяльності;

- створення інструментарію управління бізнесом;
- оцінка сильних і слабких сторін бізнесу, а також виявлення альтернативних стратегій виживання та розвитку.

Існує велика кількість рекомендацій зі складання бізнес-планів, але всі вони схожі і відрізняються лише послідовністю розділів. Основними розділами бізнес-плану є:

- короткий опис продукції або послуг;
- огляд ринку;
- конкуренція;
- маркетингова стратегія;
- план виробництва;
- фінансовий план;
- оцінка ризиків.

Останнім етапом бізнес-планування є формування інвестиційної пропозиції (якщо передбачається використання зовнішніх інвестицій). Інвестиційна пропозиція – це анкета встановленої форми, у якій ініціатор викладає основні відомості, що здатні зацікавити інвестора і переконати його в доцільності вкладення капіталу. Інвестиційна пропозиція направляється інвестору разом з бізнес-планом, для того щоб він міг прийняти рішення про участь у реалізації проекту.

Якщо керівництво не ухвалює рішення про виробництво даного виду продукції, то це не означає, що робота зі створення бізнес-плану була марною. Через деякий час ситуація може бути сприятливішою і з відповідними змінами бізнес-план стане підставою для випуску нового виробу. У відомих фірм в економічно розвинених країнах значна частина бізнес-планів так і залишається нереалізованою, що тільки підтверджує необхідність вибору кращого з них.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Поняття планування.
2. Основні завдання планування.
3. Структура плану діяльності підприємства.
4. Функції планування.
5. Види планів.
6. Поняття системи планів підприємства.
7. Класифікація методів планування.
8. Бізнес-планування.
9. Типова структура бізнес-плану.

ТЕМА 7. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

- 7.1 Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства та інших суб'єктів господарювання.
- 7.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників.
- 7.3 Продуктивність праці.
- 7.4 Оплата праці: сутність, функції, державна політика та загальна організація.
- 7.5 Форми та системи оплати праці робітників.

7.1 Поняття, класифікація і структура персоналу підприємства та інших суб'єктів господарювання

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди: їх майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує неперерісна залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємства, організації.

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

Персонал підприємства – сукупність постійних працівників, що одержали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної роботи.

Окрім постійних працівників у діяльності підприємства можуть брати участь інші працездатні особи на основі тимчасового трудового договору (контракту). З огляду на те, що багато підприємств поза основною діяльністю виконують функції, які не відповідають головному їх призначенню, *стосовно основного виробництва* усі працівники підрозділяються на дві групи: персонал основної діяльності та персонал неосновної діяльності. Зокрема, у промисловості до першої групи – промислово-виробничого персоналу – належать працівники основних, допоміжних та обслуговуючих виробництв, науково-дослідних підрозділів і лабораторій, заводоуправління, складів, охорони – тобто всі зайняті 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, а саме: житлово-комунального господарства, установ культури, медичних установ, торгівлі та громадського харчування тощо.

Такий розподіл персоналу підприємства на дві групи необхідний для розрахунків заробітної плати, узгодження трудових показників з вимірниками результатів виробничої діяльності (при визначенні продуктивності праці приймається, як правило, чисельність тільки промислово-виробничого персоналу). До того ж з поширенням процесів інтеграції промислових систем з банківськими, комерційними та іншими господарськими структурами вищезазначене групування персоналу стає все більше умовним.

Відповідно *до характеру виконуваних функцій* персонал підприємства поділяється на чотири категорії: керівники, спеціалісти, службовці та робітники.

Керівники – це працівники, що обіймають посади керівників підприємств і їх структурних підрозділів. До них належать директори (генеральні директори), начальники, завідувачі, керуючі, виконроби, майстри на підприємствах, у структурних одиницях і підрозділах.

Спеціалістами вважаються працівники, що займаються інженерно-технічними, економічними й іншими роботами, зокрема – інженери, економісти, бухгалтери, нормувальники, адміністратори, юрисконсульти, соціологи тощо.

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

Робітники безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевезенням пасажирів, наданням матеріальних послуг та ін. Окрім того, до робітників належать двірники, прибиральниці, охоронці, кур'єри, гардеробники.

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

Професія – це вид трудової діяльності, ведення якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань і практичних навичок. Спеціальність – це більш або менш вузький різновид трудової діяльності в межах професії.

Класифікація працівників за *кваліфікаційним рівнем* базується на їх можливостях виконувати роботи тієї чи іншої складності.

Кваліфікація – це сукупність спеціальних знань і практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності. Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів і службовців визначається рівнем освіти, досвідом роботи на тій або іншій посаді. Розрізняють 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 з середньою освітою та деяким практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що займають відповідні посади – інженерні, економічні, але не мають спеціальної освіти).

Управління трудовими ресурсами, забезпечення їх ефективного використання викликають необхідність обліку персоналу підприємства. Виділяють такі види складів чисельності персоналу підприємства. *Явочний склад* включає чисельність працівників, що з'явилися на роботу на відповідну дату. *Обліковий склад* містить у собі всіх працівників, прийнятих на постійну та тимчасову роботу, включаючи тих, що перебувають у відрядженнях, відпустках, не з'явилися на роботу через хворобу або у зв'язку з виконанням суспільних і державних обов'язків. Не входять до облікового складу особи, що працюють за сумісництвом. *Середньооблікова чисельність* працівників за звітний період розраховується шляхом підсумовування чисельності працівників облікового складу за кожний календарний день, включаючи святкові та вихідні дні, і розподіл отриманої суми на кількість календарних днів у періоді. Чисельність працівників у вихідні та святкові дні дорівнює обліковій чисельності в попередній робочий день. Розрахунок *середньооблікової чисельності в еквіваленті повної зайнятості* базується на перерахуванні всього персоналу, що був на роботі й одержував заробітну плату, в умовну чисельність працівників, зайнятих виконанням роботи повний робочий день. Тобто працівники, які фактично працювали менше за встановлену норму робочого часу (скорочений робочий день, скорочений робочий тиждень), перераховуються в еквівалент повної зайнятості.

7.2 Визначення чисельності окремих категорій працівників

Планування трудових ресурсів на діючому підприємстві починається з оцінки їх наявності. Остання передбачає інвентаризацію робочих місць, виявлення кількості працівників на кожній операції, що забезпечує реалізацію кінцевої мети (створення продукції, надання послуг). Аналіз і подальші розрахунки проводяться за категоріями

працівників (робітники, керівники, спеціалісти, службовці), а за кожною з них – за професіями, спеціальностями, розрядами. Щодо працівників розумової праці можливе використання системи інвентаризації трудових навичок або спеціальностей, що передбачає реєстрацію професійних навичок службовців із зазначенням кількості працівників, які володіють ними.

Розрахунки чисельності спираються не лише на кількісну та якісну оцінку самих трудових ресурсів, але й на можливий рівень їх використання, аналіз обумовлюючих факторів – технічних, організаційних, соціально-економічних.

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

- розрахунки за своїм обсягом будуть різними для підприємств масового і серійного виробництва порівняно з підприємствами одиничного та дослідного виробництва;
- підприємство, яке докорінно диверсифікує свою діяльність, натрапить на значно більші проблеми в розрахунках, ніж підприємство, що розширює тільки обсяги виробництва чи надання послуг;
- підприємству, виробництво на якому носить ритмічний характер протягом усього року, невідомі проблеми виробництва сезонного характеру, у тому числі в розрахунках чисельності персоналу.

Техніка розрахунків планової чисельності окремих категорій працівників визначається конкретною специфікою їх професійної діяльності та галузевими особливостями функціонування того чи іншого підприємства. Але у всіх випадках вона має базуватися на врахуванні можливої економії витрат праці за факторами.

Чисельність робітників на основі повної трудомісткості виготовлення продукції розраховується за формулою:

$$P_{cd} = \frac{\sum Q_i T_i}{\Phi_{ef} \cdot K_{в.н.}} \quad (7.1)$$

де Q_i – плановий обсяг виробництва виробів i -го найменування, вир.;

T_i – трудомісткість виготовлення одиниці виробу i -го найменування, годин на виріб;

Φ_{ef} – ефективний фонд часу роботи одного робітника, годин за період;

$K_{в.н.}$ – коефіцієнт виконання норм виробітку.

Чисельність робітників, зайнятих на роботах, які нормуються, розраховується за формулою:

$$P_{нов} = \frac{Q_{об} \cdot S}{N_{об}} \quad (7.2)$$

де $Q_{об}$ – обсяг робочих місць, що обслуговують;
 S – кількість змін;
 $N_{об}$ – норма обслуговування одним працівником.

Чисельність робітників (в основному допоміжних), для яких неможливо встановити норми обслуговування та розрахувати трудомісткість робіт, визначається за робочими місцями з урахуванням змінності та планових невиходів на роботу.

При встановленні чисельності управлінського персоналу керуються типовими штатними розкладами (схемами, моделями), виробленими наукою управління та практикою в тій чи іншій сфері діяльності. Додаткова потреба персоналу на перспективний (плановий) період виявляється на основі зіставлення його фактичної наявності та потреби на плановий період за окремими професіями і кваліфікаціями. Вона розраховується як очікуваний приріст з урахуванням компенсації зменшення (вихід на пенсію, призов до армії та ін.), заміни практиків спеціалістами тощо.

7.3 Продуктивність праці

Під продуктивністю праці розуміється ефективність (плодотворність) діяльності людей у сфері матеріального виробництва.

Під ростом продуктивності праці мається на увазі економія витрат праці (робочого часу) на виготовлення одиниці продукції або додаткова кількість виготовленої продукції за одиницю часу, що безпосередньо впливає на підвищення ефективності виробництва, тому що в одному випадку скорочуються поточні витрати на виробництво одиниці продукції за статтею “Заробітна плата основних виробничих робітників”, а в іншому – за одиницю часу виробляється більше продукції.

Шляхи підвищення продуктивності праці:

- механізація й автоматизація виробництва;
- впровадження нових видів устаткування;
- впровадження більш досконалих технологічних процесів;
- підвищення якості сировини та матеріалів;
- підвищення норм і зон обслуговування;
- підвищення рівня спеціалізації виробництва (праці);
- спрощення структури керівництва тощо.

Показники рівня продуктивності праці.

1. Виробіток продукції на одного працівника

$$П_{\text{тр}} = \frac{Q}{P_{\text{с.п.}}} \quad (7.3)$$

де Q – обсяг виробництва продукції, грн., шт., м, ...;
 $P_{\text{с.п.}}$ – середньооблікова чисельність працівників підприємства, чол.

2. Виробництво продукції за одиницю часу

$$П_{\text{т}} = \frac{Q}{T} \quad (7.4)$$

де T – загальна трудомісткість виробництва продукції, годин.

3. Трудомісткість виготовлення одиниці продукції

$$t = \frac{T}{Q}. \quad (7.5)$$

7.4 Оплата праці: сутність, функції, державна політика та загальна організація

Ефективність функціонування та соціальний розвиток суб'єктів підприємницької діяльності забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких є оплата праці.

Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу (стаття 94, Заробітна плата, Кодексу законів про працю України).

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації і *максимальним розміром не обмежується*.

Оплата праці складається з основної та додаткової (стаття 2, Структура заробітної плати, Закону України “Про оплату праці”).

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

Додаткова заробітна плата – винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови

праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством; премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань і функцій.

Основними принципами організації заробітної плати є:

1. Забезпечення відтворювальної функції оплати праці. Реалізація цієї функції передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, що забезпечує нормальне відтворення робочої сили.

2. Адекватне відображення потенційних здатностей працівника на підставі оцінки його професійно-кваліфікаційного рівня, ділових якостей, а також складності виконаних робіт. Цей принцип пов'язаний з регулюючою функцією заробітної плати, відповідно до якої заробітна плата повинна бути диференційована залежно від спеціальності та кваліфікації відповідної категорії персоналу, важливості та складності трудових завдань.

3. Залежність грошової винагороди від індивідуальних і колективних результатів праці.

4. Персоніфікація оплати праці.

На підставі вищезгаданих принципів можна сформулювати основний принцип організації оплати праці, а саме: підприємство не може набрати й утримати робочу силу, якщо воно не сплачує винагороду за конкурентоспроможними ставками та не має шкали оплати, яка стимулює людей до роботи на цьому підприємстві.

На формування величини заробітної плати впливають такі фактори:

1) зовнішні:

- співвідношення попиту та пропозиції на ринку праці, рівень безробіття;
- динаміка цін на споживчі товари та послуги, рівень інфляції;
- рівень і стан економічного розвитку країни;
- життєвий рівень населення;
- податкова політика держави тощо;

2) внутрішні:

- фінансові можливості роботодавця (підприємства);
- рентабельність виробництва;
- діяльність профспілок тощо.

Поряд з наведеними факторами, які впливають на загальний рівень заробітної плати, слід виділити й такі, що визначають *індивідуальний заробіток*, а саме:

1) фактори, пов'язані з характером роботи:

- складність виконуваних робіт;
- умови праці;

- рівень відповідальності;
- кваліфікаційні вимоги тощо;

2) кадрові фактори:

- умови контракту (трудової угоди);
- стаж роботи;
- освіта;
- досвід роботи тощо.

Державна політика оплати праці практично реалізується через механізм її регулювання: встановлення мінімальної заробітної плати; інших державних норм і гарантій щодо оплати праці; міжгалузевих співвідношень в оплаті праці; умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях і установах; максимальних розмірів посадових окладів керівників державних підприємств; рівня оподаткування підприємств і доходів працівників.

Мінімальна заробітна плата – законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитись оплата за виконану працівником місячну, а також годинну норму праці, обсяг робіт (стаття 95 Кодексу законів про працю України).

До мінімальної заробітної плати не включаються доплати, надбавки та компенсаційні виплати. Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності та господарювання, а також для фізичних осіб.

Економічні, правові й організаційні аспекти заробітної плати на виробничих підприємствах регулюються Законом України “Про оплату праці” та Кодексом законів про працю і обумовлюються в контракті або в трудовій угоді, що оформляється при встановленні трудових відносин працівника з підприємством (власником).

Під час організації оплати праці підприємець повинен:

- визначити форму та системи оплати праці робітників підприємства;
- розробити систему посадових окладів для керівників, фахівців і службовців;
- установити критерії та визначити розміри доплат для працівників.

Основою організації оплати праці є **тарифна система**, що містить у собі тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники).

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їх кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати.

Формування тарифної сітки (схеми посадових окладів) проводиться на основі тарифної ставки робітника першого розряду, яка встановлюється у розмірі, що перевищує законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати, та міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок (посадових окладів).

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, згрупованих за виробництвами та видами робіт. ЄТКД призначений для тарифікації робіт, надання кваліфікаційних розрядів робітника, а також для формування навчальних програм підготовки та підвищення кваліфікації робітників.

Тарифна сітка – це шкала, що складається з тарифних розрядів і тарифних коефіцієнтів, які визначають, у скільки разів тарифна ставка даного розряду більша за тарифну ставку першого розряду, тарифний коефіцієнт якої дорівнює 1 (одиниці). За першим розрядом тарифікуються прості роботи, виконання яких не потребує професійної підготовки.

Тарифна ставка – це норма оплати праці за одиницю відпрацьованого часу. Тарифна ставка першого розряду є основною (найменшою), а оплата праці для інших розрядів визначається множенням тарифної ставки першого розряду на відповідний тарифний коефіцієнт.

7.5 Форми та системи оплати праці робітників

Основними показниками результатів праці є кількість зробленої продукції (обсяг наданих послуг) належної якості або витрачений робочий час, тобто кількість днів (годин), протягом яких працівник був фактично зайнятий на підприємстві. Такому поділу показників витрат праці відповідають дві форми оплати праці – *відрядна* та *погодинна*

При **відрядній формі** оплата визначається за встановленими розцінками за кожну одиницю зробленої продукції або виконаний обсяг робіт.

Відрядна форма оплати праці застосовується за таких умов:

- наявність кількісних показників роботи, які безпосередньо залежать від конкретного працівника;
- можливість точного обліку обсягу виконаних робіт;
- можливість збільшення виробництва або обсягу виконуваних робіт конкретним працівником;
- можливість технічного нормування праці.

Системи відрядної оплати праці

1. Проста відрядна оплата праці визначається на основі відрядної розцінки й обсягів виготовлених виробів або виконаних робіт:

$$Z_{np.cd} = \sum Q_i P_i \quad (7.6)$$

де Q_i – обсяг виробництва виробів i -го найменування, шт., м, ...;
 P_i – відрядна розцінка за одиницю продукції, грн./шт., м, ...

$$P_i = \frac{T}{n_{год}} = T_{од} \quad (7.7)$$

де T – годинна тарифна ставка, грн./год.;
 $N_{год}$ – годинна норма виробітку, шт./год.;
 $T_{од}$ – трудомісткість виготовлення одиниці продукції, год./шт.

2. Відрядно-преміальна оплата праці.

При даній системі працівник до основного заробітку одержує премії за кількісні та якісні показники своєї праці:

$$Z_{cd.np} = \sum Q_i P_i \left(1 + \frac{\Pi + kp + \dots}{100} \right) \quad (7.8)$$

де Π – розмір премії до основного заробітку за виконання встановлених показників і умов преміювання, %;
 k – розмір премії за кожен відсоток перевиконання встановлених показників і умов преміювання, %;
 p – відсоток перевиконання встановлених показників і умов преміювання, %.

3. Непряма система передбачає, що заробіток робітника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів праці робітників, яких він обслуговує. Застосовується для оплати окремих категорій допоміжних робітників, праця яких не піддається нормуванню та обліку, але від яких значною мірою залежить рівень виробітку основних робітників.

$$Z_{к.сд.} = Z_{op} \cdot \alpha \quad (7.9)$$

де Z_{op} – заробітна плата основного робітника, грн.;
 α – відсоток оплати допоміжного працівника, %.

$$Z_{к.сд.} = m_u \cdot T_{ф.} \cdot \bar{K}_{в.н.} \quad (7.10)$$

де m_u – годинна тарифна ставка, грн./год.;
 $T_{ф.}$ – фактично відпрацьований час, год.;
 $K_{в.н.}$ – середній коефіцієнт виконання норм виробітку всіма основними робітниками, що обслуговуються.

4. Акордна система оплати праці.

При даній системі розцінка встановлюється не на окрему операцію, а на весь обсяг робіт, виходячи з діючих норм виробітку, норм часу і тарифних ставок, із вказівкою кінцевого терміну їх виконання.

5. Відрядно-прогресивна система оплати праці.

При даній системі праця робітника в межах установлених норм оплачується за прямими відрядними розцінками, а вироблення понад норми – за підвищеними (прогресивними).

$$Z_{пр.сд} = Z_{сд} + Z'_{сд} (K_p - 1) \quad (7.11)$$

де $Z_{сд}$ – сума основного заробітку робітника, нарахована за прямими відрядними розцінками, грн.;

$Z'_{сд}$ – сума відрядного заробітку робітника, нарахована за прямими відрядними розцінками, за частину роботи, оплачуваної за прогресивною системою, грн.;

K_p – коефіцієнт, що показує відношення прогресивної відрядної розцінки до основної відрядної розцінки.

При *погодинній формі* заробітна плата нараховується за встановленими тарифними ставками за фактично відпрацьований час.

Умови застосування погодинної оплати праці:

- функціонують конвеєрні типи виробництва;
- виробничий процес суворо регламентований, і збільшення випуску продукції може привести до браку або до погіршення її якості;
- функції робітника зводяться до спостереження за ходом технологічного процесу тощо.

Системи погодинної оплати праці

1. Проста погодинна.

$$Z_{нов} = m_{год} T_{ф} \quad (7.12)$$

де $m_{год}$ – годинна тарифна ставка, грн./год.;

$T_{ф}$ – фактично відпрацьований час, год.

2. Погодинно-преміальна передбачає, що крім тарифного заробітку робітник одержує премії за досягнення кількісних і якісних показників праці.

3. Оплата праці керівників, фахівців і службовців здійснюється за встановленими посадовими окладами згідно зі штатним розкладом і

діючою системою преміювання. Посадовий оклад – це абсолютний розмір заробітної плати, установлений відповідно до конкретної посади згідно зі штатним розкладом.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Персонал підприємства: категорії, поділ за ознаками, структура.
2. Фактори, що впливають на чисельність персоналу підприємства за категоріями.
3. Визначення чисельності окремих категорій персоналу.
4. Продуктивність праці: показники та методи розрахунку.
5. Чинники зростання продуктивності праці.
6. Мотивація праці: моделі та системи.
7. Державна політика оплати праці.
8. Форми та системи оплати праці.
9. Сутність тарифно-посадової системи оплати праці.
10. Колективні форми організації та оплати праці.
11. Договірна система оплати праці.

ТЕМА 8. КАПІТАЛ ПІДПРИЄМСТВА

8.1 Основний капітал підприємства

8.1.1 Сутність, класифікація та структура основного капіталу.

8.1.2 Види вартісних оцінок основних фондів.

8.1.3 Зношення необоротних активів і форми його усунення.

8.1.4 Амортизація основного капіталу.

8.1.5 Система показників ефективності відтворення та використання основного капіталу підприємства.

8.1.1 Сутність, класифікація та структура основного капіталу

Основний капітал підприємства – це частка активів підприємства (фіксовані, необоротні активи), яка містить у собі:

- основні фонди;
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові вкладення.

Структура основного капіталу підприємства наведена на рисунку 8.1.

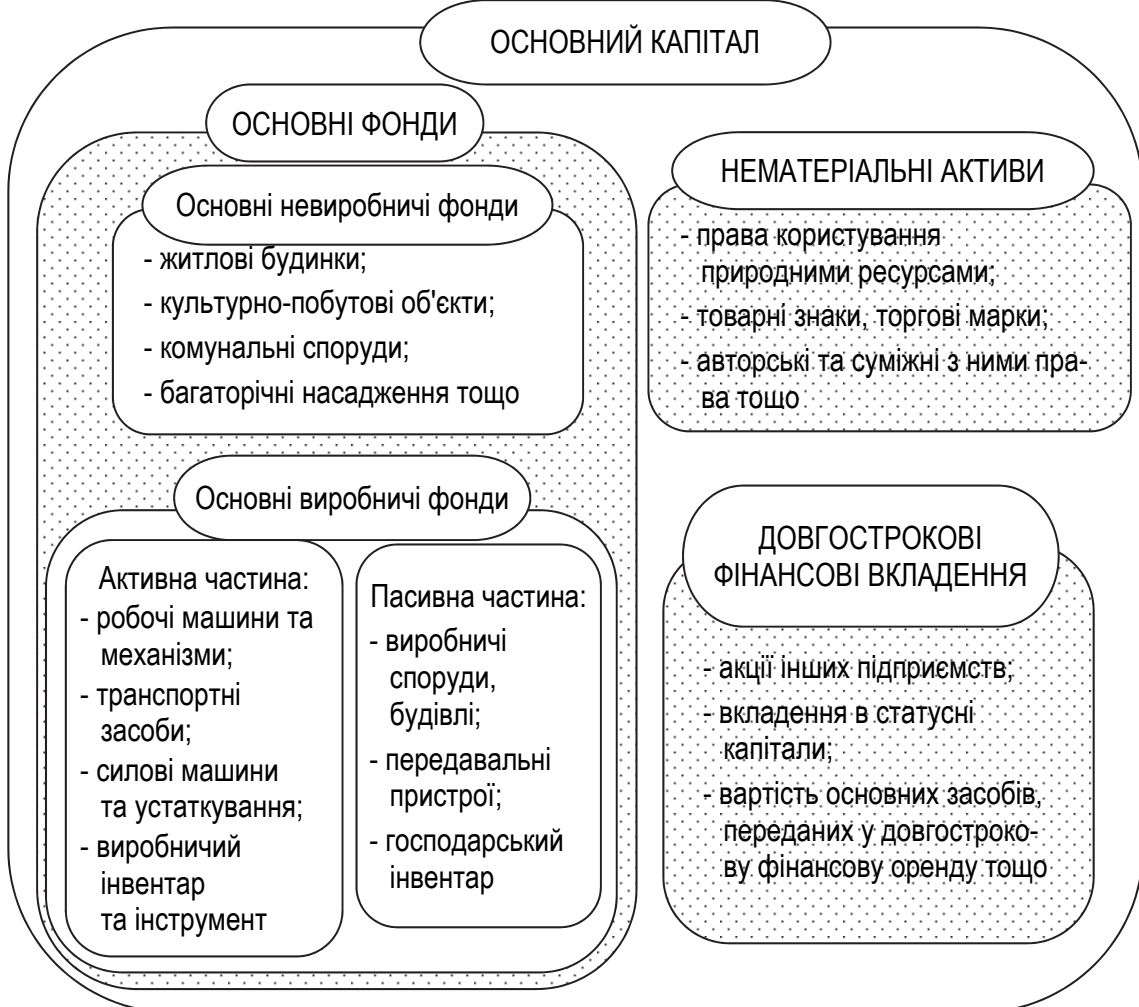


Рисунок 8.1 – Структура основного капіталу

Основні фонди – це засоби праці, які функціонують у виробничому процесі тривалий час, не змінюють своєї первісної натуральної форми та розмірів і переносять свою вартість на вартість готової продукції поступово шляхом амортизаційних відрахувань.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 7 “Основні засоби” основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких – більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Основні фонди поділяються на виробничі та невиробничі.

Усі засоби праці, які беруть участь у виробничому процесі та створюють умови для його здійснення, є *основними виробничими фондами* (ОВФ).

Невиробничі фонди – це об’єкти невиробничого призначення, які перебувають на балансі підприємства. Вони не беруть особистої участі в процесі виробництва та функціонують для задоволення соціально-культурних і побутових потреб учасників виробництва. Це основні засоби житлово-комунального господарства підприємства, установ охорони здоров’я, культури, інших невиробничих галузей.

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів відповідно до Податкового кодексу України представлена в таблиці 8.1.1.

Таблиця 8.1.1 – Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, роки
Група 1 – земельні ділянки	–
Група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов’язані з будівництвом	15
Група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10

Продовження таблиці 8.1.1

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, роки
Група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (у тому числі стільникові), мікрофони та рації, вартість яких перевищує 2 500 гривень	2
Група 5 – транспортні засоби	5
Група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
Група 7 – тварини	6
Група 8 – багаторічні насадження	10
Група 9 – інші основні засоби	12
Група 10 – бібліотечні фонди	–
Група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	–
Група 12 – тимчасові (нетитульні) споруди	5
Група 13 – природні ресурси	–
Група 14 – інвентарна тара	6
Група 15 – предмети прокату	5
Група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Виділяють активну та пасивну частини основних фондів.

До *активної частини* основних виробничих фондів відносять комплекс машин і механізмів, які безпосередньо беруть участь у виробничому процесі (транспортні засоби, устаткування та ін.).

До *пасивної частини* основних виробничих фондів належать усі інші види фондів, які не беруть особистої участі у виготовленні продукту, але які необхідні для виконання виробничого процесу. Вони забезпечують нормальне використання активної частини основних фондів (будинки, споруди тощо).

8.1.2 Види вартісних оцінок основних фондів

Безпосередньо облік основних виробничих фондів підприємства ведеться в *натуральному* і *вартісному* виразі.

Облік основних фондів у натуральному виразі потрібен для визначення технічного складу основних фондів. Він здійснюється за даними технічних паспортів, які ведуться стосовно кожної одиниці основних фондів. У таких паспортах дається розгорнута технічна характеристика кожного об'єкта, а саме:

- дата виготовлення;
- кількість ремонтів і модернізацій;
- реконструкція;
- ступінь зносу;
- технічна продуктивність та ін.

Цей облік дозволяє визначити кількісний склад ОВФ за їх марками та видами. Але неможливо поєднувати в натуральному виразі, наприклад, кількість будинків і ліній електропередач. Підрахувати можна лише кількість фондів одного виду або однієї марки. Тобто неможливо дати загальну оцінку наявних на підприємстві фондів, особливо коли їх велика кількість і значна видова розмаїтість. Це обмеження можна обійти, якщо застосувати вартісну оцінку основних фондів.

Вартісна оцінка потрібна для того, щоб правильно визначити загальний обсяг основних фондів, їх динаміку та структуру, розрахувати економічні показники господарської діяльності підприємства за певний проміжок часу.

Залежно від моменту проведення оцінки розрізняють такі види вартості:

Первісна вартість або **початкова вартість** – це фактична вартість основних фондів на момент їхнього придбання або введення в експлуатацію.

$$B_{пер} = Ц + Z_{тр} + Z_{м} + Z_{пр} \quad (8.1.1)$$

- де $Ц$ – ціна придбання (створення) об'єкта основних фондів;
 $Z_{тр}$ – транспортні витрати на його доставку;
 $Z_{м}$ – витрати на монтаж, налагодження та пуск устаткування;
 $Z_{пр}$ – інші витрати, пов'язані з введенням основних фондів в експлуатацію.

Незважаючи на те, що згодом ціна на засоби праці може змінюватися, первісна вартість завжди буде сталою. Вплив на вартість основних фондів цінових змін та інфляційних процесів обчислюється за допомогою відновної вартості.

Відновна вартість показує, скільки коштувало б створення об'єкта основних фондів у цей момент і в сучасних цінах. Тобто це сума, необхідна для відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва. Вона враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за цінами, які діють на час перерахування. Оцінка ОВФ за відновною вартістю дає можливість порівняти вартість основних фондів, уведених в експлуатацію в різні роки.

Залишкова вартість – це частина вартості основних фондів, яка ще не перенесена на собівартість виготовленої продукції.

$$B_{ост} = B_{пер(б)} + Z_{кр} - A \quad (8.1.2)$$

де $Z_{кр}$ – витрати на капітальний ремонт об'єкта основних фондів;
 A – сума амортизаційних відрахувань за весь строк експлуатації об'єкта основних фондів.

Ліквідаційна вартість – сума коштів, яку підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) необоротних активів по закінченні строку їх корисного використання (експлуатації), за винятком витрат, пов'язаних із реалізацією (ліквідацією).

$$B_{л} = B_p - Z_p \quad (8.1.3)$$

де B_p – виборг від реалізації майна;
 Z_p – витрати, пов'язані з реалізацією.

Середньорічна вартість.

$$B_{с.р.} = B_n + \frac{\sum (B_{вв} M_{вв})}{12} - \frac{\sum B_{вив} (12 - M_{вив})}{12} \quad (8.1.4)$$

де B_n – вартість основних фондів на початок року;
 $B_{вв}$ і $B_{вив}$ – вартість уведених і виведених основних фондів;
 $M_{вв}$ і $M_{вив}$ – кількість повних місяців роботи введених і виведених основних фондів.

8.1.3 Зношення необоротних активів і форми його усунення

Основні фонди протягом свого тривалого функціонування зазнають фізичного зношення, а також техніко-економічного старіння – морального зношення.

Під **фізичним (матеріальним) зношенням** основних фондів розуміють поступову втрату ними своїх первісних техніко-експлуатаційних якостей, тобто споживчої вартості, що призводить до зменшення їх реальної вартості – економічного спрацьовування.

Так, будівлі та споруди зазнають поступового старіння, машини й обладнання – зносу в результаті їх виробничого використання, корозії металу тощо. На швидкість і розміри фізичного зношення основних фондів впливають їх надійність і довговічність, спосіб використання, особливості технологічних процесів, якість технічного догляду та ремонтного обслуговування, інші організаційно-технічні фактори.

З часом зношення поступово збільшується і стає таким, що унеможливує подальше використання засобу праці у виробництві, тобто настає момент повного фізичного спрацювання, коли треба замінити такий засіб праці на інший. У зв'язку з цим розрізняють усувне (тимчасове) та неусувне (яке постійно зростає) фізичне зношення основних фондів.

Визначення ступеня фізичного зносу потрібне для вимірювання реальної вартості, правильного планування заміни старих машин та обладнання новими.

Ступінь фізичного зношення розраховується на підставі норм амортизаційних відрахувань на повне відновлення (реновацію) та фактичного терміну експлуатації. Кількісною оцінкою фізичного спрацювання є коефіцієнт фізичного зношення, який розраховується за формулою:

$$K_{\text{ф.з.}} = \frac{T_{\text{ф}}}{T_{\text{н}}}, \quad (8.1.5)$$

де $T_{\text{ф}}$ – фактичний термін експлуатації;
 $T_{\text{н}}$ – нормативний термін експлуатації.

Коефіцієнт фізичного зносу можна розрахувати і в такий спосіб:

$$K_{\text{ф.з.}} = \frac{3H}{P_{\text{е}}} \quad (8.1.6)$$

де $3H$ – сума зносу основних фондів;
 $P_{\text{е}}$ – первісна вартість усіх або окремих видів основних фондів.

Техніко-економічне старіння (моральне зношення) являє собою передчасне, до закінчення терміну фізичної служби, знецінювання основних фондів. Воно характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживчої вартості внаслідок удосконалення наявних і створення нових засобів виробництва, запровадження принципово нової технології, старіння продукції, що виробляється за допомогою цих засобів виробництва. Старіння властиве передовим знаряддям праці та

транспортним засобам і пов'язане з реальними економічними збитками для підприємств, що експлуатують застарілу техніку.

Розрізняють два види морального зношення.

Моральне зношення (економічне спрацьовування) першого виду. Це зниження вартості засобів праці внаслідок здешевлення їх відтворення. Тобто з'являються основні виробничі фонди (наприклад, машини, верстати), що мають таку саму продуктивність, як і старі, але при цьому їх вартість нижча.

У кількісному виразі моральне зношення першого виду визначається за формулою:

$$MЗ_I = \left(1 - \frac{B_{\epsilon}}{B_n}\right) \times 100\% \quad (8.1.7)$$

де B_{ϵ} – відновна вартість основних фондів;

B_n – первісна вартість основних фондів.

Моральне зношення (економічне спрацьовування) другого виду. Виражається у втраті засобами праці своєї вартості й економічної ефективності внаслідок використання нових, більш удосконалених і продуктивних машин. Тобто на ринку з'являються нові основні фонди, які мають більшу продуктивність, але коштують стільки ж, скільки і старі зразки.

У кількісному виразі це розраховується за формулою:

$$MЗ_{II} = \left(1 - \frac{Пр_{\epsilon}}{Пр_n}\right) \times 100\% \quad (8.1.8)$$

де $Пр_{\epsilon}$ – продуктивність старої техніки;

$Пр_n$ – продуктивність нової техніки.

Якщо розглядати вказані два види морального зношення разом, то ступінь цього зношення може бути розрахована за допомогою такого коефіцієнта:

$$K_m = 1 - \frac{C_1}{C_0} \times \frac{Пр_{\epsilon}}{Пр_n} \quad (8.1.9)$$

де C_0, C_1 – повна вартість (ціна) відповідно застосовуваних і нових основних фондів.

За цим методом основні фонди є морально застарілими, якщо $K_m \geq 1$.

8.1.4 Амортизація основного капіталу

Необхідною умовою відновлення засобів праці є поступове відшкодування їх вартості, яке здійснюється через амортизаційні відрахування (амортизацію).

Амортизація – це процес постійного перенесення вартості основних фондів на вартість готової продукції. Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних фондів.

Річна сума амортизаційних відрахувань розраховується за формулою:

$$A_o = F_o \cdot H_a \quad (8.1.10)$$

де F_o – балансова вартість основних виробничих фондів;
 H_a – норма амортизації.

Норма амортизації – встановлений щорічний розмір відрахувань у відсотках до вартості основних фондів, який використовується для визначення суми амортизаційних відрахувань. Розраховується за формулою:

$$H_a = \frac{1}{T_n} \cdot 100 \% \quad (8.1.11)$$

де T_n – нормативний строк функціонування основних фондів.

Відповідно до Податкового кодексу України нарахування амортизації здійснюється протягом строку корисного використання (експлуатації) об'єкта, який встановлюється наказом по підприємству при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не менше, ніж визначено в таблиці 1, і призупиняється на період його виводу з експлуатації (для реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та з інших причин) на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації.

Визначаючи строк корисного використання (експлуатації), слід враховувати:

- очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний і моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено в таблиці 8.1.1.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації).

Амортизація основних засобів проводиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Амортизація основних засобів нараховується із застосуванням таких методів:

- 1) *прямолінійного*, за яким річна сума амортизації визначається діленням вартості, що амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів;
- 2) *зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість;
- 3) *прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітної року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється відповідно до строку корисного використання об'єкта і подвоюється.

Метод прискореного зменшення залишкової вартості застосовується лише при нарахуванні амортизації до об'єктів основних засобів, що входять до груп 4 (машини й обладнання) та 5 (транспортні засоби);

- 4) *кумулятивного*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, що амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання;
- 5) *виробничого*, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, що амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50 % його вартості, яка амортизується, та решта 50 % вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів (списання з балансу) внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100 % його вартості.

На основні засоби груп 1 та 13 амортизація не нараховується.

8.1.5 Система показників ефективності відтворення та використання основного капіталу підприємства

Показники використання основних фондів можна поділити на три групи:

1. Показники ефективності відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці. До них належать:

- *Коефіцієнт оновлення основних фондів*, який розраховується в такий спосіб:

$$K_{\text{он.}} = \frac{OF_{\text{вв.}}}{OF_{\text{к.р.}}} \quad (8.1.12)$$

де $OF_{\text{вв.}}$ – вартість введених в експлуатацію протягом року основних фондів;

$OF_{\text{к.р.}}$ – вартість основних фондів на кінець року.

Коефіцієнт оновлення відображає частку знову введених основних фондів у звітному році у загальній їх вартості на кінець звітного року. Цей коефіцієнт характеризує інтенсивність процесу оновлення ОВФ на підприємстві. За інших рівних умов, чим вище значення $K_{\text{он.}}$, тим краще.

- *Коефіцієнт вибуття основних фондів* – показник, що відображає частку вибутих у звітному періоді фондів у загальній їх вартості на початок цього ж року. Цей коефіцієнт відображає рівень вибуття основних фондів у зв'язку з їх фізичним і моральним зносом, а також непридатністю до подальшого використання у виробничому процесі.

Коефіцієнт вибуття основних фондів розраховується за такою формулою:

$$K_{\text{виб.}} = \frac{OF_{\text{виб.}}}{OF_{\text{н.р.}}} \quad (8.1.13)$$

Коефіцієнти оновлення та вибуття ОВФ розглядаються, як правило, у комплексі. Позитивним у роботі підприємства є стан, коли обсяг основних виробничих фондів, які вибули у звітному році, менший за обсяг знову введених в експлуатацію фондів у цьому році.

Інакше кажучи, якщо $K_{он.} > K_{виб.}$, то підприємство розвивається, збільшуються масштаби його діяльності, відбувається розширене відтворення. Якщо $K_{он.} = K_{виб.}$ – просте відтворення, підприємство лише проводить заміну зношених основних фондів. Якщо $K_{он.} < K_{виб.}$, спостерігається поступове зменшення вартості та кількості основних фондів, зменшення масштабів діяльності підприємства, спад виробництва. Але для того, щоб зробити обґрунтовані висновки, необхідно проаналізувати значення цих коефіцієнтів за декілька років.

- *Коефіцієнт зносу* показує, яка частина вартості основних фондів уже перенесена на вартість готової продукції. Він характеризує ступінь зносу основних фондів і визначається таким чином:

$$K_{зн.} = \frac{ОФ_{зн.}}{ОФ_{поч.к.р.}} \quad (8.1.14)$$

де $ОФ_{зн.}$ – величина накопиченого зносу основних фондів;

$ОФ_{поч.к.р.}$ – початкова вартість основних фондів на кінець року.

2. Узагальнюючі показники ефективності використання основних фондів. До них належать:

- *Загальна фондovіддача*, яка розраховується за формулою:

$$ФВ = \frac{ВП \text{ або } ВД}{ОФ_{с.р.}} \quad (8.1.15)$$

де $ВП$ – випуск продукції у вартісному виразі;

$ВД$ – валовий дохід за розрахунковий період;

$ОФ_{с.р.}$ – середньорічна вартість основних фондів.

Фондовіддача показує, скільки гривень доходу (вартості продукції) дає одна гривня, вкладена в основні виробничі фонди.

Збільшення фондovіддачі вказує на підвищення ефективності використання ОВФ, що є позитивним явищем в економіці підприємства. Для підвищення фондovіддачі необхідно збільшувати обсяг випущеної (товарної) продукції за рахунок більш інтенсивного використання основних фондів, з одного боку, та знижувати середньорічну вартість цих фондів за рахунок ліквідації зношених, малопродуктивних та не використовуваних у виробництві основних засобів, з іншого.

- *Фондомісткість* є оберненим показником до фондovіддачі та обчислюється за формулою:

$$\Phi M = \frac{O\Phi_{c.p.}}{ВП \text{ або } ВД} \quad (8.1.16)$$

Характеризує, яка частка вартості ОВФ припадає на 1 грн. валового доходу (вартості продукції) підприємства.

Вважається, що фондомісткість повинна мати тенденцію до зниження. Але зниження цього показника повинно проходити за рахунок більш низьких темпів зростання вартості основних фондів порівняно з темпами росту випущеної продукції.

- *Фондоозброєність праці* обчислюється за формулою:

$$\Phi O = \frac{O\Phi_{c.p.}}{Ч_{пвп}} \quad (8.1.17)$$

де $Ч_{пвп}$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу.

Цей показник характеризує рівень забезпеченості основними виробничими фондами промислово-виробничого персоналу підприємства. Зростання рівня фондоозброєності – шлях до підвищення продуктивності праці. Але необхідно слідкувати за тим, щоб темпи зростання фондоозброєності не випереджали темпи зростання продуктивності праці.

3. Показники ефективності використання устаткування та виробничих площ. До них належать:

- *Коефіцієнт змінності роботи устаткування* – відношення загальної кількості відпрацьованих машино-змін до кількості встановленого устаткування:

$$K_{зм} = \frac{W_{маш-зм}}{N_{уст}} \quad (8.1.18)$$

де $W_{маш-зм}$ – загальна кількість відпрацьованих машино-змін за добу на підприємстві;

$N_{уст}$ – загальна кількість устаткування.

Коефіцієнт змінності показує, скільки змін у середньому працює кожна одиниця обладнання.

- *Коефіцієнт екстенсивного використання устаткування* обчислюється за формулою:

$$K_{екст} = \frac{T_{\phi}}{T_p} \quad (8.1.19)$$

де T_{ϕ} – фактично відпрацьований час роботи;
 T_p – режимний час роботи.

Коефіцієнт екстенсивного використання основних фондів показує рівень їх використання в часі.

- *Коефіцієнт інтенсивного використання устаткування* – відношення кількості виготовлених виробів за одиницю часу до технічної (паспортної) продуктивності відповідного устаткування:

$$K_{инт} = \frac{B_{\phi}}{B_n} \quad (8.1.20)$$

де B_{ϕ} – фактичний виробіток продукції обладнанням у одиницю часу;
 B_n – технічно обґрунтований виробіток обладнанням продукції в одиницю часу.

Таким чином, коефіцієнт інтенсивного використання основних фондів характеризує рівень їх використання за потужністю (продуктивністю).

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Сутність основного капіталу.
2. Класифікація основних фондів.
3. Види вартісних оцінок основних фондів.
4. Фізичне зношення необоротних активів.
5. Моральне зношення основних фондів.
6. Амортизація основного капіталу.
7. Методи нарахування амортизаційних відрахувань.
8. Показники ефективності відтворення основного капіталу.
9. Показники ефективності використання основного капіталу.

8.2 Оборотний капітал підприємства

8.2.1 Сутність і класифікація оборотного капіталу підприємства.

8.2.2 Визначення потреби підприємства в оборотних коштах.

8.2.3 Оцінка ефективності використання оборотного капіталу та шляхи прискорення його оборотності.

8.2.1 Сутність і класифікація оборотного капіталу підприємства

Оборотні кошти разом з основними є найважливішим елементом (фактором) виробництва. Неодмінною умовою для ведення підприємством господарської діяльності є наявність оборотних коштів (оборотного капіталу). Недостатня забезпеченість підприємства оборотними коштами паралізує його діяльність і призводить до погіршення фінансового стану.

Оборотні кошти підприємства складаються з оборотних фондів і фондів обігу.

До **оборотних фондів** належить частина засобів виробництва, що витрачається в кожному виробничому циклі і повністю переносить свою вартість на вироблену продукцію.

Оборотні виробничі фонди включають:

- виробничі запаси;
- незавершене виробництво і напівфабрикати власного виробництва;
- витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси – це предмети праці, підготовлені для запуску у виробничий процес. У їх складі можна, у свою чергу, виділити такі елементи: сировина, основні і допоміжні матеріали, паливо та пальне, покупні напівфабрикати і комплектуючі вироби, тара і тарні матеріали, запасні частини для поточного ремонту тощо.

Незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва.

Незавершене виробництво – це предмети праці (матеріали, деталі, вузли, вироби), що вступили у виробничий процес і перебувають у стадії обробки або складання.

Напівфабрикати власного виробництва – предмети праці, які не закінчені повністю виробництвом в одних цехах підприємства і підлягають подальшій обробці в інших цехах того самого підприємства.

Витрати майбутніх періодів – кошти, які витрачаються в даному періоді, але переносяться на собівартість продукції майбутнього періоду: витрати на розробку й освоєння випуску нових виробів, витрати на придбання науково-технічної та економічної інформації, витрати на передплату періодики тощо.

Фонди обігу – це частина оборотних коштів підприємства які забезпечують безперервність виробничого процесу. До фондів обігу належать:

- готова продукція на складі підприємства;
- готова продукція, відвантажена, але ще не оплачена замовниками;

- грошові кошти на розрахункових рахунках підприємства;
- грошові кошти в касі підприємства;
- грошові кошти в незавершених розрахунках тощо.

Співвідношення між окремими елементами оборотних коштів або їхніх складових частин називається структурою оборотних коштів. Для вивчення складу та структури оборотні кошти групуються за такими чотирма ознаками:

- 1) сфери обігу;
- 2) елементи;
- 3) охоплення нормуванням;
- 4) джерела фінансування.

За **сферами обігу** оборотні кошти поділяються на оборотні виробничі фонди (сфера виробництва) і фонди обігу (сфера обігу). Оборотні кошти функціонують одночасно у сфері виробництва й у сфері обігу, проходячи три стадії кругообігу: постачання, виробництво та збут (реалізація). Наочніше кругообіг оборотних коштів виглядає таким чином:

Д – ВЗ – НЗВП – ГП – Д1.

На грошові кошти (Д) підприємство здобуває всі необхідні предмети праці для виробництва продукції, які набувають форми виробничих запасів (ВЗ), потім іде безпосередньо процес виробництва, предмети праці перебувають у стадії незавершеного виробництва (НЗВП), у результаті якого виходить готова продукція (ГП), вона реалізується, і підприємство за неї одержує певні грошові кошти (Д1). Таким чином засоби здійснюють один оборот, потім все повторюється знову.

За **елементами** оборотні кошти розподіляються на:

- а) *виробничі запаси* (сировина, основні матеріали та покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо, запасні частини для ремонту, малоцінні та швидкозношувані предмети);
- б) *витрати на незавершену продукцію* (незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів);
- в) *готову продукцію* (продукція на складах, відвантажена продукція);
- г) *грошові кошти і засоби в розрахунках* (грошові кошти, дебіторська заборгованість та інші розрахунки).

За **охопленням нормуванням** оборотні кошти розподіляються на нормовані та ненормовані.

Нормовані містять у собі всі оборотні кошти, які перебувають у сфері виробництва (виробничі запаси, витрати на незавершену продукцію, продукція на складах).

Ненормовані – відвантажена продукція, кошти і засоби в розрахунках, дебіторська заборгованість тощо.

За *джерелами формування* оборотні кошти розподіляються на власні та позикові.

Власні – кошти, що постійно перебувають у розпорядженні підприємства і сформовані за рахунок власних ресурсів: прибуток, заборгованість по заробітній платі, резерв на покриття платежів по відпустках, заборгованість постачальникам за поставлену сировину та матеріали тощо.

Позикові – внески власників у статутний фонд, кредити банку тощо.

8.2.2 Визначення потреби підприємства в оборотних коштах

Визначення потреби підприємства у власних оборотних коштах здійснюється в процесі нормування, тобто визначення нормативу обігових коштів.

Нормування – це встановлення економічно обґрунтованих (планових) норм запасу і нормативів за елементами оборотних коштів, необхідних для нормальної діяльності підприємства. Метою нормування є визначення раціонального розміру оборотних коштів, які відволікаються на певний строк у сферу виробництва та сферу обігу.

Нормування оборотних коштів здійснюється в грошовому вираженні. В основу визначення потреби в них покладений кошторис витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) на планований період.

Застосовуються такі основні методи нормування оборотних засобів: прямого рахунку, аналітичний, коефіцієнтний.

Метод прямого рахунку передбачає обґрунтований розрахунок запасів за кожним елементом оборотних коштів з урахуванням усіх змін у рівні організаційно-технічного розвитку підприємства, транспортуванні товарно-матеріальних цінностей, практиці розрахунків між підприємствами. Цей метод, будучи дуже трудомістким, вимагає високої кваліфікації економістів, залучення до нормування працівників багатьох служб підприємств (постачання, юридичної, збуту продукції, виробничого відділу, бухгалтерії). Але це дозволяє найточніше розрахувати потребу підприємства в оборотних коштах.

Аналітичний метод застосовується у тому разі, коли в планованому періоді не передбачено істотних змін в умовах роботи підприємства порівняно з попереднім. У цьому випадку розрахунок нормативу оборотних коштів здійснюється укрупнено, з урахуванням співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва та розміром нормованих

оборотних коштів у попередньому періоді. При аналізі наявних оборотних коштів їх фактичні запаси коректуються, зайві виключаються.

При коефіцієнтному методі новий норматив визначається на базі нормативу попереднього періоду шляхом внесення до нього змін з урахуванням умов виробництва, постачання, реалізації продукції (робіт, послуг), розрахунків.

Аналітичний і коефіцієнтний методи застосовуються на тих підприємствах, які функціонують більше року, в основному сформували свою виробничу програму й організували виробничий процес і не мають у своєму розпорядженні достатньої кількості кваліфікованих економістів для детальнішої роботи в області планування оборотних коштів. На практиці найбільш поширений метод прямого рахунку. Перевагою цього методу є достовірність, що дозволяє зробити найбільш точні розрахунки приватних і сукупного нормативів.

Особливості різних елементів оборотних коштів визначають специфіку їх нормування. Розглянемо нормування оборотних коштів на прикладі нормування виробничого запасу (нормативу обігових коштів по запасах сировини, основних матеріалів і покупних напівфабрикатів):

$$H_{в.з} = Z_n + Z_{стр} + Z_{тр} + \dots \quad (8.2.1)$$

де Z_n – запас поточний;
 $Z_{стр}$ – запас страховий;
 $Z_{тр}$ – запас транспортний.

Поточний запас – основний вид запасу, необхідний для безперебійної роботи підприємства між двома черговими поставками матеріалів. На розмір поточного запасу впливають періодичність постачання матеріалів за договорами та обсяг їхнього споживання у виробництві.

$$Z_n = P_{м.с.} \cdot I_n \quad (8.2.2)$$

де $P_{м.с.}$ – середньодобова потреба в матеріалі;
 I_n – інтервал між двома черговими поставками матеріалу.

Середньодобова потреба в матеріалі розраховується за формулою:

$$P_{м.с.} = \frac{H_p \cdot Q}{T} \quad (8.2.3)$$

де H_p – норма витрати матеріалу на одиницю продукції;
 Q – обсяг виробництва продукції за певний період;
 T – кількість днів у періоді.

Норма витрати матеріалу на одиницю продукції розраховується за формулою:

$$H_p = B_q + B_m + B_{\text{інші}} \quad (8.2.4)$$

де B_q – чиста вага матеріалу у виробі;

B_m – відходи технологічні;

$B_{\text{інші}}$ – інші втрати, що виникають у процесі зберігання, перевезення тощо.

Страховий запас – другий за розміром вид запасу, що створюється на випадок непередбачених відхилень у постачанні та забезпечує безперервну роботу підприємства.

$$Z_{\text{стр}} = Z_n \cdot \alpha \quad (8.2.5)$$

де Z_n – поточний запас;

α – норма страхового запасу.

Транспортний запас створюється у разі перевищення строків вантажообігу порівняно зі строками документообігу на підприємствах, вилучених від постачальників на значні відстані.

$$Z_{\text{тр}} = P_{\text{м.с.}} \cdot T_{\text{тр}} \quad (8.2.6)$$

де $T_{\text{тр}}$ – тривалість транспортного запасу.

Величина нормованих оборотних коштів повинна завжди задовольняти реальну потребу виробництва. При зниженні нормативу підприємство не зможе забезпечити виробництво необхідними запасами, своєчасно розплатитися з постачальниками, робітниками, службовцями тощо. При завищенні нормативу утворюються значні наднормативні запаси, відбувається заморожування засобів, що веде до втрат. Завищений норматив призводить до скорочення рівня рентабельності, збільшення розміру виплати за збільшення вартості майна підприємства.

8.2.3 Оцінка ефективності використання оборотного капіталу та шляхи прискорення його оборотності

Фінансове положення підприємства прямо залежне від стану оборотних коштів, тому підприємства зацікавлені в організації найбільш раціонального руху та використання оборотних коштів.

Ефективність використання оборотних коштів характеризується системою економічних показників, перш за все – оборотністю оборотних коштів. Під оборотністю оборотних коштів розуміється тривалість

повного кругообігу засобів з моменту придбання оборотних коштів (покупки сировини, матеріалів і тому подібне) до виходу та реалізації готової продукції. Кругообіг оборотних коштів завершується зарахуванням виручки на рахунок підприємства.

Оборотність оборотних коштів неоднакова на різних підприємствах, що залежить від їх галузевої приналежності, а в межах однієї галузі – від організації виробництва і збуту продукції, розміщення оборотних коштів та інших чинників. Оборотність оборотних коштів характеризується рядом взаємозв'язаних показників: тривалістю одного обороту в днях, кількістю оборотів за певний період (коефіцієнт оборотності), сумою зайнятих на підприємстві оборотних коштів на одиницю продукції (коефіцієнт завантаження).

Найважливішими показниками використання оборотних коштів на підприємстві є коефіцієнт оборотності оборотних коштів і тривалість одного обороту.

Коефіцієнт оборотності оборотних коштів ($K_{об}$) показує, скільки оборотів зробили оборотні кошти за аналізований період (квартал, півріччя, рік). Він визначається за формулою:

$$K_{об} = PP / ОК \quad (8.2.7)$$

де PP – обсяг реалізації продукції за звітний період;

$ОК$ – середній залишок оборотних коштів за звітний період.

Чим вищий за даних умов коефіцієнт оборотності, тим ефективніше використовуються оборотні кошти.

Коефіцієнт завантаження засобів в обороті ($K_{зав.}$), зворотний коефіцієнту оборотності, визначається за формулою:

$$K_{зав.} = ОК / PP \quad (8.2.8)$$

Тривалість одного обороту оборотних коштів показує, за який строк підприємству повертаються його оборотні кошти у вигляді виручки від реалізації продукції.

$$T_{об} = Д / K_{об} \quad (8.2.9)$$

де $Д$ – тривалість періоду, за який визначається ефективність використання оборотних коштів.

Зменшення тривалості одного обороту свідчить про поліпшення використання оборотних коштів.

При прискоренні оборотності оборотних коштів з обороту вивільняються матеріальні ресурси, при уповільненні – до обороту залучаються додаткові засоби.

Найважливішим узагальнюючим показником рівня використання всіх матеріальних ресурсів на підприємстві є матеріаломісткість продукції:

$$M_{num} = \frac{M_i}{Q} \quad (8.2.10)$$

де M_i – кількість i -го матеріалу, витраченого на виробництво продукції;
 Q – обсяг виробництва продукції.

Ефект прискорення оборотності оборотних коштів виражається в їхньому вивільненні. Вивільнення оборотних коштів через прискорення їх оборотності може бути абсолютним і відносним.

Абсолютне вивільнення має місце, якщо фактичні залишки оборотних коштів менші за норматив або залишки попереднього періоду при збереженні або перевищенні обсягу реалізації за даний період.

$$AB = OK_{баз} - OK_{зв} \quad (8.2.11)$$

де $OK_{баз}$ – оборотні кошти базисного періоду.
 $OK_{зв}$ – оборотні кошти звітного періоду.

Відносне вивільнення оборотних коштів має місце в тих випадках, коли прискорення їхньої оборотності відбувається одночасно з ростом обсягу випуску продукції, причому темп росту обсягу виробництва випереджає темп росту залишків оборотних коштів:

$$BB = OK_{баз} \frac{PP_{зв}}{PP_{баз}} - OK_{зв} \quad (8.2.12)$$

Прискорення обороту оборотних коштів дозволяє визволити значні суми і в такий спосіб збільшити обсяг виробництва без додаткових фінансових ресурсів, а засоби, які вивільняються, використати відповідно до потреб підприємства.

Основними шляхами прискорення оборотності оборотних коштів є:

- скорочення запасів товарно-матеріальних цінностей;
- скорочення тривалості виробничого процесу;
- зниження норм витрат сировини та матеріалів на одиницю продукції;
- недопущення придбання непотрібних і реалізація зайвих матеріалів;
- прискорення відвантаження та реалізації продукції;
- зменшення залишків готової продукції на складі тощо.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Оборотний капітал підприємства: сутність і класифікація.
2. Обсяг, структура та ефективність використання оборотного капіталу підприємства.
3. Методи розрахунку нормативів оборотних активів.
4. Визначення нормативів оборотних активів за окремими елементами.
5. Показники ефективності використання оборотного капіталу підприємства.
6. Особливості функціонування оборотного капіталу в межах операційного циклу.
7. Джерела фінансування оборотного капіталу.
8. Напрямки підвищення ефективності використання оборотного капіталу.

8.3 Нематеріальні активи підприємства

8.3.1 Поняття та види нематеріальних активів.

8.3.2 Реалізація права власності на нематеріальні активи.

8.3.1 Поняття та види нематеріальних активів

Нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований (відокремлений від підприємства) та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам.

Облік і оцінка нематеріальних активів проводяться:

- для купівлі та продажу;
- при розрахунку внеску в статутний капітал підприємства;
- при перевідступленні прав на користування нематеріальним активом;
- при використанні як застави тощо.

В українському законодавстві нематеріальні активи діляться на чотири групи.

1. Об'єкти права інтелектуальної власності:

- *Право власності на винахід.* Право власності на винахід засвідчується патентом. Об'єктом винаходу можуть бути: продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини), спосіб.
- *Право власності на корисну модель.* Право власності на корисну модель засвідчується патентом. Об'єктом корисної моделі може бути конструктивне виконання пристрою.

- *Право власності на промисловий зразок.* Право власності на промисловий зразок засвідчується патентом. Об'єктом промислового зразка може бути форма, малюнок чи розфарбовування або їх об'єднання, які визначають зовнішній вигляд промислового виробу та призначені для задоволення естетичних і ергономічних потреб.
- *Право власності на знаки для товарів і послуг.* Право власності на знаки для товарів і послуг засвідчується свідоцтвом. Об'єктом права власності на знак можуть бути словесні, образотворчі, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані в будь-якому кольорі або поєднанні кольорів.
- *Право власності на сорт рослин.* Право власності на сорт засвідчується патентом. Патент на сорт засвідчує авторство на сорт і виняткове право на його використання. Перелік родів і видів рослин, на сорти яких видаються патенти, визначається Кабінетом Міністрів України.
- *Право власності на фірмове найменування.* Юридична особа має своє найменування. Права та обов'язки господарських організацій, пов'язані з використанням фірмового найменування, виробничих марок і товарних знаків, визначаються чинним законодавством.
- *Право власності на програми для ЕОМ.* Право на публікацію, відтворення, розповсюдження й інші дії з введення в господарський обіг сукупності даних і команд, які призначені для функціонування ЕОМ та інших комп'ютерних пристроїв з метою отримання певного результату.
- *Право власності на базу даних.* Право на публікацію, відтворення, розповсюдження та інші дії з введення в господарський обіг сукупності даних (статей, розрахунків тощо), які систематизовані для пошуку й обробки за допомогою ЕОМ.
- *Право власності на науково-технічну інформацію.* Об'єктом науково-технічної інформації можуть бути: результати науково-технічних, виробничих робіт, іншої науково-технічної діяльності, які зафіксовані у формі, що забезпечує їх відтворення, використання та розповсюдження.

2. Об'єкти права користування ресурсами природного середовища:

- *Право на користування земельною ділянкою.* Право покупця на подальше господарське або інше використання земельної ділянки. До цього права належить також право оренди земельної ділянки.

- *Право на користування надрами.* Право користування надрами, зокрема право на розробку корисних копалин.
- *Право на користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище.* Право на використання геологічної, геоморфологічної та іншої інформації про стан і можливості господарського використання елементів природного середовища, природного середовища в цілому, яка міститься у звітах, картах, інших матеріалах.
- *Право на користування іншими ресурсами природного середовища.* Право на використання водних, біологічних та інших ресурсів, які будь-яким чином впливають на рівень екологічної безпеки життєдіяльності підприємства, населеного пункту, регіону тощо.

3. Об'єкти права користування економічними, організаційними та іншими вигодами:

- *Економічні вигоди від користування монопольним положенням на ринку.* Факт монопольного положення на ринку виробництва товарів і надання послуг. Визначається на підставі інформації, наданої Антимонопольним комітетом України.
- *Права на використання економічних та інших привілеїв.* Права на користування податковими, господарськими та іншими привілеями і користування майном визначаються на підставі документів, які їх засвідчують. Право користування податковими привілеями визначається на підставі інформації, наданої податковою інспекцією.

4. Гудвіл (ділова репутація) – комплекс заходів, направлених на збільшення прибутку підприємств без відповідного збільшення активних операцій, включаючи використання кращих управлінських здібностей, домінуючу позицію на ринку продукції (робіт, послуг), нові технології. Під час приватизації експертній оцінці підлягає лише позитивна ділова репутація.

8.3.2 Реалізація права власності на нематеріальні активи

Реалізація права власності на нематеріальні активи можлива або через їхнє використання самим власником, або через надання з його дозволу такого права іншій зацікавленій стороні.

Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди.

Ліцензією називається дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. *Ліцензійна угода* – це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає

іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, “ноу-хау”, товарні знаки тощо.

Передача права власності може бути застережена різними умовами щодо терміну та обсягу використання, повноти інформації, котра передається, тощо. Відповідно до цього є кілька видів ліцензій:

Залежно від підстави видачі дозволу на використання технічного досягнення ліцензії поділяють на *добровільні та примусові*.

За *добровільною ліцензією* ліцензіар передає дозвіл використати об’єкт права ліцензіату на підставі договору, у якому регламентуються обов’язки кожної сторони, обсяг користування, строк, розміри та порядок виплати винагороди.

Примусова ліцензія видається на підставі рішення компетентного державного органу проти волі власника. У цьому разі розміри винагороди встановлює цей державний орган. На практиці примусові ліцензії видають дуже рідко.

Залежно від обсягу прав на використання розрізняють звичайні, виключні та повні ліцензії.

Звичайна ліцензія залишає ліцензіарові право особистої експлуатації технічного рішення і можливість укласти аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами.

Виключна ліцензія передає ліцензіатові права виключного користування об’єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням.

Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які впливають з патенту. Унаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об’єктом ліцензії протягом зазначеного в договорі періоду.

Залежно від характеру об’єкта, який передається за договором, ліцензії поділяються на патентні та безпатентні.

Об’єктом *патентної ліцензії* є технічне досягнення, захищене патентом. Умови ліцензійної угоди відносно обсягу прав і строку дії в цьому разі визначаються правилами, які регулюють експлуатацію патенту.

Нині все більшого поширення набувають *безпатентні ліцензії*, об’єктом яких є не захищені патентами технічні досягнення, “ноу-хау”, виробничий досвід тощо.

За використання об’єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують кілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширеними є 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 паушальною виплатою. Паушальний платіж є, по суті, фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово та не залежить від майбутніх обсягів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Інтелектуальна власність: походження, визначення, особливості.
2. Види нематеріальних ресурсів підприємства.
3. Характеристика об'єктів промислової власності.
4. Елементний склад нематеріальних активів підприємства.
5. Оцінка вартості нематеріальних активів підприємства.
6. Правовий захист інтелектуальної власності в Україні.

ТЕМА 9. ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

9.1 Економічна сутність інвестицій і капітальних вкладень.

9.2 Класифікація інвестицій.

9.3 Ефективність інвестицій.

9.1 Економічна сутність інвестицій і капітальних вкладень

Термін “інвестиції” походить від латинського слова “invest”, що означає “вкладати”. У ширшому трактуванні інвестиції являють собою вкладення капіталу з метою подальшого його збільшення.

Інвестиції – господарські операції, які передбачають придбання основних засобів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно.

Інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект.

Такими цінностями можуть бути:

- кошти, цільові банківські вклади, паї, акції та інші цінні папери (окрім векселів);
- рухоме та нерухоме майно (будинки, споруди, устаткування та інші матеріальні цінності);
- майнові права інтелектуальної власності;
- сукупність технічних, технологічних, комерційних та інших знань, оформлених у вигляді технічної документації, навичок і виробничого досвіду, необхідних для організації того чи іншого виду виробництва, але не запатентованих (“ноу-хау”);
- права користування землею, водою, ресурсами, будинками, спорудами, обладнанням, а також інші майнові права;
- інші цінності.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій інвесторів та учасників щодо здійснення інвестицій для одержання доходу чи прибутку.

Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення інвестиційної стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань:

- досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства;
- максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності;
- мінімізація інвестиційних ризиків;

- забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства.

До об'єктів інвестиційної діяльності можна віднести: будь-яке майно, у тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх галузях і сферах народного господарства; цінні папери; цільові грошові вклади; науково-технічну продукцію; інтелектуальні цінності; інші об'єкти власності та майнові права.

Забороняється інвестування в об'єкти, створення і використання яких не відповідає вимогам санітарно-гігієнічних, радіаційних, екологічних, архітектурних та інших норм, встановлених законодавством України, а також порушує права й інтереси громадян, юридичних осіб і держави.

Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України й іноземних країн, а також держави.

Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позичкових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування.

Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора.

За часів існування Радянського Союзу поняття “інвестиції” не використовувалось, а застосовувався термін “капітальні вкладення”. Зараз поняття “капітальні вкладення” трактується більш вузько, ніж “інвестиції”. Відповідно до своєї назви капітальні вкладення являють собою вкладення тільки в основний капітал, тоді як вкладення в інші види економічних ресурсів, такі як інформаційні ресурси, цінні папери, духовний потенціал, матеріальні запаси, іменувати капітальними вкладеннями не прийнято або це робиться з застереженнями.

Капітальні вкладення – це періодично здійснювані довгострокові витрати капіталу на відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. Водночас капітальні вкладення являють собою грошове вираження інвестицій, спрямованих на відтворення основних і оборотних фондів. Вони складаються з витрат на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих і спорудження нових підприємств, заміну основних фондів, що вибули, новими.

Розрізняють валові та чисті капітальні вкладення підприємства. **Валові капітальні вкладення** – це загальна сума витрат капіталу на просте та розширене відтворення основних фондів і об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

Чисті капітальні вкладення – це витрати капіталу лише на розширене відтворення основних фондів; вони визначаються як різниця між валовими капіталовкладеннями та сумою амортизаційних відрахувань.

9.2 Класифікація інвестицій

Інвестиції в промислові підприємства здійснюються в різних формах. З метою обліку, аналізу та планування інвестиції класифікують за окремими ознаками (рис. 9.1).

За об'єктами вкладення коштів виділяють:

- реальні інвестиції – вкладення в основний капітал, нематеріальні активи і на приріст товарно-матеріальних запасів;
- інноваційні – інвестиції в нововведення, пов'язані з новітніми технологіями на виробництві (інноваційна форма здебільшого складається з інтелектуальних інновацій);
- інтелектуальні – в об'єкти інтелектуальної власності (беруть свій початок з авторського права і патентного права – права на помислові знаки та корисні моделі, ліцензії, торгівельні марки) та в підготовку персоналу;
- фінансові – вкладення коштів у фінансові активи.

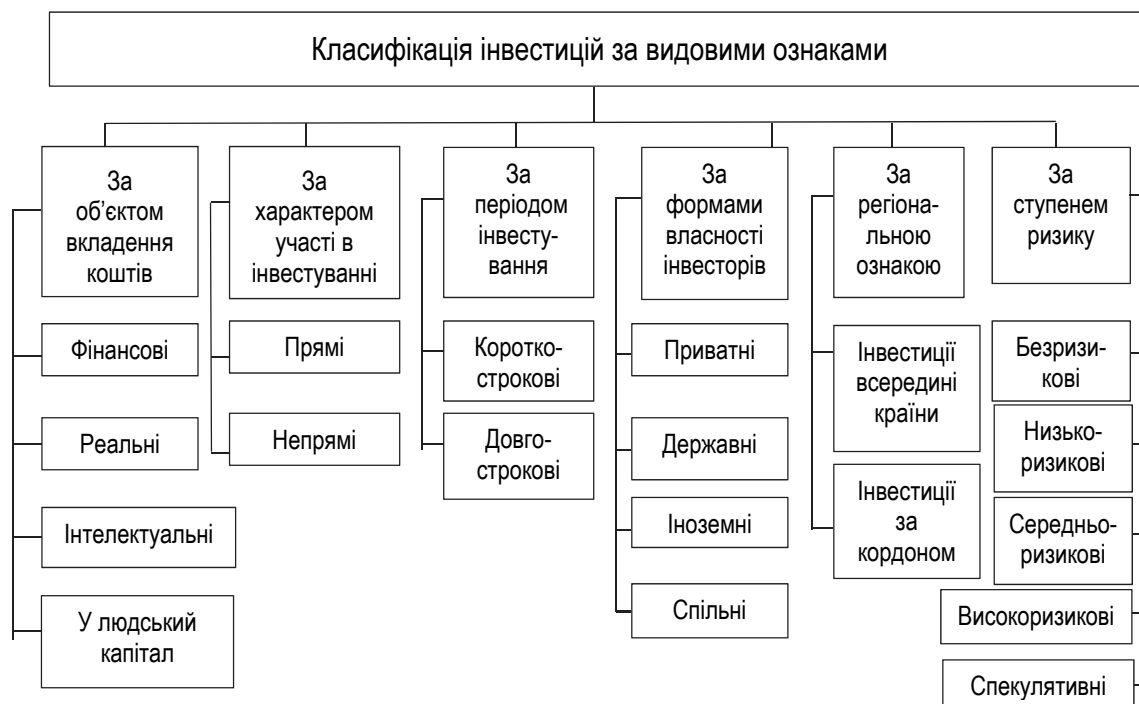


Рисунок 9.1 – Класифікація інвестицій

За характером участі в інвестуванні виділяють прямі та непрямі інвестиції.

Прямі інвестиції передбачають пряму участь інвестора у виборі об'єктів інвестування і вкладення капіталу. Вони здійснюються шляхом

безпосереднього вкладення капіталу до статутного капіталу інших підприємств. Пряме інвестування здійснюють в основному досвідчені інвестори, які достатньо поінформовані про об'єкти інвестування і добре ознайомлені з його механізмом.

Непрямі інвестиції передбачають вкладення капіталу інвестора, опосередковане іншими особами (фінансовими посередниками). Не всі інвестори мають достатню кваліфікацію для ефективного вибору об'єктів інвестування і подальшого керування ними. У такому разі вони купують цінні папери, що випускаються інвестиційними та іншими фінансовими посередниками, вибираючи найбільш ефективні об'єкти інвестування, беручи участь у керуванні ними, розподіляючи отримані доходи серед своїх клієнтів.

За періодом інвестування виділяють короткострокові та довгострокові інвестиції.

Під **короткостроковими інвестиціями** розуміють вкладення капіталу на період не більше одного року, а під **довгостроковими** – вкладення капіталу на період понад один рік. У практиці великих інвестиційних компаній довгострокові інвестиції деталізуються в такий спосіб: до 2-х років; на 2–3 роки; на 3–5 років; понад 5 років.

За формами власності інвесторів розрізняють приватні, державні, іноземні та спільні інвестиції.

Приватні інвестиції характеризують вкладення коштів фізичних і юридичних (недержавних форм власності) осіб.

Державні інвестиції – вкладення капіталу державних підприємств, а також коштів державного бюджету різних рівнів і державних позабюджетних фондів.

Іноземні інвестиції – вкладення, які здійснюються іноземними громадянами, юридичними особами та державами.

Спільні інвестиції – це вкладення, що здійснюються суб'єктами даної країни та іноземних держав.

За регіональною ознакою можна виділити інвестиції всередині країни та за кордоном.

Інвестиції всередині країни (внутрішні інвестиції) – це вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені в територіальних кордонах даної країни.

Інвестиції за кордон – це вкладення коштів у об'єкти інвестування, розміщені за межами територіальних кордонів даної країни (до цих інвестицій належать також придбання різних фінансових інструментів інших країн).

За рівнем інвестиційного ризику інвестиції поділяють на безризикові, низькоризикові, середньоризикові, високоризикові та спекулятивні.

Безризикові інвестиції – це вкладення коштів у такі об’єкти інвестування, за якими відсутній реальний ризик втрати капіталу (очікуваного доходу) і практично гарантовано отримання розрахункової суми інвестиційного доходу.

Низькоризикові інвестиції – це вкладення капіталу в об’єкти інвестування, ризик за якими значно нижчий за середньоринковий.

Середньоризикові інвестиції – рівень ризику за об’єктами інвестування приблизно відповідає середньоринковому.

Високоризикові інвестиції – рівень ризику перевищує середньоринковий.

Спекулятивні інвестиції – вкладення капіталу в найризикованіші інвестиційні проекти або інструменти інвестування, за якими очікується найвищий рівень інвестиційного доходу.

Розглянута класифікація дозволяє виділити основні напрями інвестиційної діяльності, але вона не враховує ряду специфічних рис інвестиційного процесу, які суттєво впливають на процес оцінювання. Інвестиції можуть бути також класифіковані за рядом додаткових ознак:

- за використанням в інвестиційному процесі обмежених ресурсів – землі, капітальних ресурсів і персоналу;
- за потрібною сумою первинних капіталовкладень – інвестиції в малі, середні та великі проекти;
- за ступенем підвладності впливу інших інвестицій – незалежні інвестиції; інвестиції, що потребують супутніх інвестицій; інвестиції, чутливі до прийняття конкуруючих інвестиційних рішень;
- за формою отриманого ефекту (залежать від цілей інвестування) – економічні, соціальні, технічні, екологічні;
- за функціональною діяльністю, з якою найтісніше пов’язані інвестиції;
- за галузевою класифікацією;
- за ступенем обов’язковості здійснення – обов’язкові, не абсолютно обов’язкові, необов’язкові.

З погляду моменту вкладення інвестицій і використання результатів розрізняють: одноразові інвестиції – одноразовий випуск продукції (до цієї групи належать інвестиції, втрати яких здійснюються в один момент часу, і, відповідно, випуск продукції є одноразовим актом, через деякий час після завершення процесу інвестування); багаторазові інвестиції – одноразовий випуск продукції (у цьому разі витрати капіталу здійснюються в часі, а випуск продукції – одномоментно).

9.3 Ефективність інвестицій

Показники ефективності інвестицій характеризують економічні, фінансові, соціальні, екологічні результати і господарську доцільність їх здійснення. Ці показники можуть різнитися за такими ознаками: рівень цілей інвестора, характер і тимчасовий період урахування результатів і витрат, мета використання показників.

Розрахунки показників економічної ефективності необхідні при обґрунтуванні вибору різних напрямків відтворення власних фінансових коштів підприємства.

Для обґрунтування рішень щодо конкретних дій інвестиційного характеру, а також виявлення конкретних резервів підвищення ефективності інвестицій розраховуються та аналізуються як узагальнювальні показники (сукупність інвестицій, питомі капіталовкладення), так і окремі показники ефективності (собівартість продукції, продуктивність праці, фондвіддача, матеріалоємність і енергоємність продукції).

Розрізняють загальну (абсолютну) та порівняльну ефективність капітальних вкладень.

Абсолютна ефективність капіталовкладень показує загальну величину їхньої віддачі на підприємстві. Її розрахунки необхідні для оцінки очікуваного чи фактичного ефекту від реальних інвестицій за визначений період часу.

Порівняльна ефективність капітальних вкладень визначається за наявності кількох варіантів інвестування виробництва. Для вибору варіантів інвестицій використовуються показники порівняльної економічної ефективності, які враховують лише ті вартісні частини, які змінюються за порівнюваними варіантами. Такими показниками виступають: порівняльна величина інтегрального економічного ефекту вкладень, суми приведених будівельно-експлуатаційних витрат, термін окупності та коефіцієнт ефективності додаткових інвестицій.

Загальна економічна ефективність інвестицій розраховується:

а) за діючим підприємством:

$$E_{д.п.} = \Delta\Pi / I \quad (9.1)$$

де $\Delta\Pi$ – приріст прибутку (зниження собівартості), викликаний капітальними вкладеннями;

I – обсяг інвестицій;

б) за знов спорудженим підприємством, цехом, об'єктом:

$$E_{с.п.} = \Pi_{заг} / I \quad (9.2)$$

де $\Pi_{заг}$ – загальна сума прибутку.

Приріст прибутку визначається як різниця величини прибутку за кінцевими роками попереднього та інвестиційного періоду.

Одночасно визначається строк окупності:

а) за діючим підприємством:

$$T_{\text{д.п.}} = 1 / E_{\text{д.п.}} = 1 / \Delta\Pi; \quad (9.3)$$

б) за знов спорудженим підприємством:

$$T_{\text{с.п.}} = I / \Pi_{\text{заг}}. \quad (9.4)$$

До основних показників ефективності інвестиційного проекту належать:

1) інтегральний ефект, що відображає абсолютну величину економічного ефекту від реалізації інвестицій:

$$E_{\text{інт.}} = D - B \quad (9.5)$$

де D – оцінювана величина прогнозованих доходів;

B – оцінювана величина прогнозованих витрат;

2) індекс рентабельності:

$$I_p = D / B \quad (9.6)$$

3) величина абсолютної ефективності:

$$E = E_{\text{інт.}} / B \quad (9.7)$$

4) період окупності:

$$T_{\text{ок}} = B / E_{\text{річ}}. \quad (9.8)$$

Для оцінки даного показника визначають такий проміжок часу, коли дисконтовані доходи, розраховані наростаючим підсумком, покритиють дисконтовані витрати.

Розвиток ринкових відносин і конкуренція стимулюють науково-технічний прогрес, вимагають збільшення вкладень у виробничі та невиробничі фонди підприємств. Обґрунтування ефективності є відповідальним етапом під час прийняття інвестиційних рішень на підприємстві.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Чи є інвестиції невід'ємною частиною факторів виробництва?
2. Які є види майнових та інтелектуальних цінностей?
3. Що таке інвестиційна діяльність?
4. Хто такі інвестори?
5. Як Ви розумієте поняття “капітальні вкладення”?
6. Що є об'єктом інвестиційної діяльності?
7. Що характеризують показники ефективності інвестицій?

ТЕМА 10. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Сутність інновацій та інноваційної діяльності.

10.2 Класифікація інновацій.

10.3 Інноваційні та організаційні процеси.

10.1 Сутність інновацій та інноваційної діяльності

Правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України “Про інноваційну діяльність”, згідно з яким інновації – це новостворені (застосовані) та (або) вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваціями прийнято вважати вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що приводять до кількісного або якісного поліпшення підприємницької діяльності.

Зазвичай інноваціям передують науково-виробнича діяльність, пов’язана з появою нововведення. Ця діяльність включає:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими строками окупності витрат;
- фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку та впровадження нової технології, що зберігає ресурси і призначена для поліпшення соціального та екологічного стану.

Інвенція – ідея, пропозиція або проект, що після пророблення вилиються в інновацію.

Ініціація – це рекомендації щодо вдосконалення науково-технічної, організаційної, продуктивної або комерційної діяльності, метою яких є початок інноваційного процесу або його продовження (розвиток).

Інноваційний процес у різноманітних сферах діяльності, у зв’язку з розвитком науково-технічного прогресу, може проходити різні за тривалістю та втратами фази (стадії).

Підготовка, обґрунтування, освоєння та контроль за впровадженням нововведення є інноваційною діяльністю. Згідно з законодавством України, інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована

на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.

Підприємство будь-якої форми власності, на якому понад 70 % обсягу продукції (у грошовому вимірі) за звітний період є інноваційні продукти або інноваційна продукція, визнається інноваційним підприємством.

Інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту та науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (у тому числі інформаційної) чи продукції.

Інновації переслідують одну або декілька головних суспільних цілей. Вкладення в нововведення можуть здійснюватися з метою або одержання прибутку, або зниження витрат на виробництво, або досягнення соціального ефекту.

Інновації в удосконалюванні технології можуть не приводити до створення нового продукту, проте впливають на поліпшення його товарних якостей, сприяють підвищенню технічного рівня виробництва, створенню нової техніки.

Виробниче підприємство повинно безупинно вдосконалювати всі сфери своєї діяльності, вводити різноманітні нововведення у зв'язку з наявністю об'єктивних зовнішніх глобальних процесів, до яких відносять: збільшення народонаселення та його зростаючі потреби; розвиток науки і техніки; загальне розширене відтворення; конкуренцію.

Розрізняють такі основні типи інновацій.

- товарна інновація – введення нового продукту;
- технологічна інновація – введення нового методу виробництва;
- ринкова інновація – створення нового ринку товарів або послуг;
- маркетингова інновація – освоєння нового джерела постачання сировини або напівфабрикатів;
- управлінська інновація – реорганізація структури управління;
- соціальна інновація – впровадження заходів з поліпшення життя населення;
- екологічна інновація – впровадження заходів з охорони навколишнього середовища.

Досвід вказує на те, що не всі інновації втілюються в практику, а тим більше далеко не всі досягають завершення інвестиційним процесом.

10.2 Класифікація інновацій

Управління інноваціями – це будь-яка зміна технології, орієнтована на зміну діючого механізму управління або його елемента з метою прискорення виконання завдань. Роль держави в інноваційній

діяльності полягає в контролі за її веденням, фінансовому регулюванню та підтримці пріоритетних напрямів і широкомасштабних проєктів.

Інноваційний потенціал – це сукупність кадрових, матеріально-технічних, інформаційних і фінансових ресурсів відповідної інфраструктури, призначеної для реалізації нововведень.

Найважливіше завдання інноваційного потенціалу – генерувати та впроваджувати в техніці, технологіях і виробництві досягнення науково-технічного прогресу. Від якості та мобільності інноваційного потенціалу, його розвитку і здатності до гнучкої переорієнтації, сприйняття нових ідей і нетрадиційних рішень залежить підйом національної економіки. Спираючись на аналіз сутності інновацій і різні підходи до їх класифікацій, виділимо основні групи інновацій, що різняться за такими ознаками (табл. 10.1).

Таблиця 10.1 – Основні групи інновацій

№ пор.	Ознака класифікації	Тип інновацій
1	Сфера застосування	– науково-технічні; – організаційно-економічні; – соціально-культурні
2	Характер потреб, що задовольняються	– інновації, які створюють нові потреби; – інновації, які розвивають наявні потреби
3	Предмет і сфера застосування	– інновації-продукти; – інновації-процеси; – інновації-сервіс; – інновації-ринки
4	Технологічні парадигми, що використовуються в інновації	– нормальні; – радикальні
5	Ступінь радикальності	– базові; – системні; – зростаючі
6	Інтенсивність (глибина) інноваційних змін, що вносяться	1) інновації, які орієнтовані на: – регенерування первинних властивостей; – кількісні зміни; – адаптивні зміни; – новий варіант; – нове покоління; – новий вид; – новий рід техніки; 2) інновації нульового, першого, другого, третього–сьомого порядків
7	Причини виникнення	– стратегічні; – реактивні (адаптивні)

Продовження таблиці 10.1

№ пор.	Ознака класифікації	Тип інновацій
8	Ступінь новизни	– інновації, що ґрунтуються на нових відкриттях; – інновації, створені на основі нового способу експлуатації винайдених речей
9	Характер впливу на ринково-технологічні можливості фірми	– архітектурні; – революційні; – ті, що утворюють ніші; – регулярні
10	Масштаби розповсюдження	– що застосовуються в одній галузі; – що застосовуються у всіх або багатьох галузях
11	Місце та роль у процесі виробництва	– основні; – доповнювальні
12	Значущість	– базисні; – видозміни; – псевдоінновації
13	Спрямованість впливу на процес виробництва	– розширені; – раціоналізовані; – замінюючі

За використовуваними в інноваціях технологічними парадигмами можна виділити нормальні та радикальні нововведення.

Нормальні інновації генеруються на основі відомого набору аксіом і правил трансформації, тобто на основі наявної технологічної парадигми.

Радикальні інновації пов'язані зі зміною аксіом і правил трансформації, тобто відбуваються на основі принципово нових технологічних парадигм.

Інша ознака класифікації інновацій передбачає їхній розподіл на базові (радикальні), системні та зростаючі.

Базові інновації – це інновації, які виникли на основі важливих винаходів, що дали початок новим, раніше невідомим продуктам або процесам, заснованим на нових наукових принципах (наприклад, парова машина, електроенергія, атомна енергетика, ксерографія, вакуумна трубка, транзистори та інше). Базові інновації потребують найбільших інвестицій, процес їхньої розробки є тривалим, їх комерціалізація приводить до появи нових технологічних укладів.

Системні інновації – це ті, які мають нові функції за допомогою об'єднання складових частин радикальних інновацій новими засобами. До системних інновацій можна віднести використання вакуумної трубки в радіо- і телекомунікаційних системах, транзисторів у цифрових

електронних технологіях, адже спочатку вони були передбачені для інших цілей: вакуумна трубка – для телефонних систем, транзистор – для заміни вакуумної трубки.

Зростаючі інновації – це малі, але важливі вдосконалення продуктів, процесів, сервісу. Зростаючі інновації технічно вдосконалюються та розповсюджуються як додатки радикальних і системних інновацій.

За причинами виникнення інновації можна поділити на реактивні та стратегічні.

Реактивні інновації – це інновації, які забезпечують виживання фірми і є реакцією на нововведення, здійснювані конкурентом. Тобто реактивні інновації фірма змушена запровадити слідом за конкурентом, щоб мати змогу вести боротьбу на ринку.

Стратегічні інновації – це інновації, запровадження яких має випереджувальний характер з метою отримання конкурентних переваг у перспективі.

За ступенем новизни інновації можуть ґрунтуватися на нових відкриттях або бути створеними на основі нового способу, що застосовувався до раніше відкритого явища.

За обсягами розгалуження виділяють інновації, які створюють умови для виникнення нової галузі, та інновації, які використовують у багатьох сферах економіки.

За місцем і роллю у процесі виробництва можна виділити основні та доповнювальні нововведення. Основні продуктові нововведення створюють нові ринки і становлять основу нових галузей, доповнювальні продуктові – розширюють ринок у відповідних галузях.

Отже, під інноваційною діяльністю, результатам якої притаманні такі властивості, як науково-технічна новизна, виробниче застосування, реалізованість на комерційній основі, ми розуміємо сукупність науково-технічної, виробничої, інвестиційної діяльності, кінцевим результатом якої є нові або вдосконалені продукти, що реалізуються на ринку, новітні або вдосконалені технології, що впроваджені у виробництво, нові організаційно-технічні рішення адміністративного, комерційного або іншого характеру, що використовуються у практичній діяльності.

10.3 Інноваційні та організаційні процеси

Усю сукупність процесів (явищ), що відбуваються на підприємствах різних галузей народного господарства, умовно поділяють 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 та

розвивалася переважно за рахунок екстенсивних факторів, у виробництві домінували традиційні еволюційні процеси. Оскільки екстенсивні фактори практично себе вичерпали або стали економічно не вигідними, розвиток та інтенсифікація сучасного виробництва повинні базуватися переважно на нових рішеннях у галузях технології, техніки, організаційних форм і методів господарювання. Опрацювання, прийняття та реалізація таких рішень і становлять зміст інноваційних процесів.

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

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

За своїм характером інноваційні процеси, новини та нововведення поділяються на взаємопов'язані види: технічні новини; організаційні нововведення; економічні; соціальні; юридичні.

За масштабністю та силою впливу на ефективність діяльності певних ланок суспільного виробництва всі новини та нововведення можна об'єднати у дві групи – локальні та глобальні. Якщо локальні нововведення ведуть переважно до еволюційних перетворень у сфері діяльності підприємств, то глобальні, що здебільшого є революційними, кардинально підвищують організаційно-технічний рівень виробництва, а завдяки цьому забезпечують суттєві позитивні зрушення в економічних і соціальних процесах. Між окремими видами інноваційних процесів 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 та розвиток гнучких автоматизованих виробництв на підприємствах різних галузей спричиняють докорінні зміни в організації технічної підготовки виробництва, методах його поточного планування та оперативного регулювання, а також забезпечують перехід до безперервного (тризмінного) режиму роботи цехів з гнучкими виробничими системами.

Широкомасштабна комп'ютеризація виробництва та інших сфер діяльності людини зумовлює появу нового виду господарювання – промислового сервісу та відповідних організаційно-економічних форм його здійснення.

Науково-технічний прогрес (НТП) у буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки;

у широкому суттєво-змістовному значенні – це постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва та кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

В умовах сучасних революційних перетворень у технічному базисі виробництва ступінь його технічної досконалості та рівень економічного потенціалу в цілому визначаються прогресивністю використовуваних технологій – способів одержання та перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції. Технологія виступає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього вливу науки на сферу виробництва.

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

Розвиток і поглиблення окреслених тенденцій у галузі організації виробничо-трудова процесів і функціонування господарського механізму необхідно вважати сучасними завданнями прискорення організаційного прогресу. При цьому пріоритетними мають бути заходи щодо раціоналізації організаційно-господарського управління та подальшого взаємоузгодженого розвитку суспільних форм організації виробництва. Лише комплекс заходів такої спрямованості може забезпечити реалізацію наявних резервів прискорення та підвищення ефективності організаційного прогресу.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Сутність поняття “інновація”.
2. Що таке “інвенція”?
3. Яке Ваше розуміння інноваційної діяльності?
4. Який продукт вважається інноваційним?
5. Які типи інновацій Вам відомі?
6. У яких сферах життєдіяльності людини застосовуються інновації?
7. Класифікація інновацій.
8. Як саме сприяє науково-технічний прогрес інноваційним процесам у країні?
9. Яку роль організаційний процес відіграє в інвестиційній діяльності?

ТЕМА 11. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Економічна сутність виробничої потужності підприємства.

11.2 Методи визначення та показники використання виробничої потужності підприємства.

11.1 Економічна сутність виробничої потужності підприємства

Виробнича потужність підприємства характеризує максимально можливий річний обсяг випуску продукції заздалегідь визначеної номенклатури.

Залежно від специфіки виробництва та галузевої підпорядкованості підприємства показники вимірювання виробничої потужності можуть бути натуральними, умовно-натуральними та вартісними. Але майже завжди виробнича потужність розраховується в тих одиницях, у яких планується випуск продукції (це робиться для того, щоб забезпечити порівнянність даних показників).

Виробнича потужність класифікується за такими ознаками:

1) за рівнем розрахунку:

- виробнича потужність конкретного устаткування або укрупненої групи;
- виробнича потужність конкретного підрозділу підприємства;
- виробнича потужність конкретного підприємства в цілому;

2) за видами:

- проектна потужність;
- поточна потужність;
- резервна потужність.

Проектною є потужність, що визначається в процесі реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства. Вона вважається оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції.

Поточна виробнича потужність визначається періодично у зв'язку зі зміною умов виробництва або перевищенням проектних показників. При цьому виробничу потужність обчислюють на кінець кварталу, місяця тощо.

Резервна виробнича потужність повинна формуватись і постійно існувати в певних галузях економіки: електроенергетиці, газовій промисловості, на транспорті для покриття так званих пікових навантажень.

Величина виробничої потужності формується під впливом багатьох чинників:

- номенклатури, асортименту та якості продукції, що випускається;
- кількості встановленого устаткування, розмірів і складу виробничих площ;
- прогресивних техніко-економічних норм продуктивності та використання устаткування;
- знімання продукції з виробничих площ;
- тривалості виробничого циклу тощо.

Величину виробничої потужності не можна ототожнювати із запланованим або фактичним випуском продукції. Останні лише характеризують досягнутий рівень використання виробничої потужності (запланованій чи фактичній), недовикористана ж частина виробничої потужності є резервом виробництва.

11.2 Методи визначення та показники використання виробничої потужності підприємства

Сьогодні не існує загальноприйнятої методики для визначення виробничої потужності підприємства. У різних галузях економіки застосовуються різні методи, за якими визначається виробнича потужність підприємств.

Головні методичні принципи розрахунку виробничої потужності підприємства:

1. Виробничу потужність визначають за всією номенклатурою виготовленої профільної продукції.
2. Виробнича потужність встановлюється виходячи з потужності провідних цехів основного виробництва з урахуванням заходів щодо ліквідації вузьких місць і можливого внутрішньогосподарського кооперування.
3. При обчисленні виробничої потужності підприємства враховується потенційна продуктивність усього діючого і недіючого внаслідок несправності устаткування, а також устаткування, що зазнало ремонту та модернізації.
4. Виробнича потужність повинна обчислюватися за технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції з сировини з урахуванням застосування прогресивної технології.
5. Для розрахунків виробничої потужності підприємства слід брати максимально можливий річний фонд часу роботи устаткування.

6. У найбільш загальному вигляді виробнича потужність провідного цеху, дільниці або групи однакового технологічного устаткування з виготовлення однорідної продукції (переробка сировини) може бути визначена за однією з таких формул:

$$N_i = a_i \cdot T_p \cdot m_i \quad (11.1)$$

або

$$N_i = \frac{T_p \cdot m_i}{t_i} \quad (11.2)$$

де N_i – потужність i -го виробничого підрозділу підприємства;
 a_i – продуктивність i -го устаткування у відповідних одиницях випуску продукції за годину;
 T_p – річний фонд часу роботи устаткування;
 m_i – середньорічна кількість i -го устаткування;
 t_i – тривалість виготовлення i -ї одиниці продукції.

Дійсний фонд роботи обладнання цеху (дільниці) (T_D) визначається за формулою:

$$T_D = T_H \cdot \left(1 - \frac{C_{чр}}{100}\right) \cdot N_{об} \quad (11.3)$$

де T_H – номінальний фонд часу роботи обладнання цеху;
 $C_{чр}$ – частка витрат часу на ремонт обладнання, %;
 $N_{об}$ – кількість одиниць обладнання в цеху.

Річний показник дорівнюватиме T_D помножити на 365 днів за умови безперервного виробництва та на 310 днів, якщо підприємство не працює у вихідні та святкові дні.

Номінальний фонд часу роботи обладнання цеху:

$$T_H = (T_K - BC) \cdot S \cdot t_{зм} \quad (11.4)$$

де T_K – календарний фонд (365 днів);
 BC – вихідні та святкові дні;
 S – режим роботи цеху (кількість змін);
 $t_{зм}$ – тривалість зміни.

Виробнича потужність в умовах потокового виробництва визначається за формулою:

$$N_i = \frac{T_D}{r} \quad (11.5)$$

де r – такт потокової лінії (час виготовлення одиниці продукції).

Виробнича потужність при неперервному виробництві:

$$N_i = \frac{365 \cdot 24}{t_{nl}} \cdot q \quad (11.6)$$

де t_{nl} – час виконання однієї операції, наприклад, плавки при доменному виробництві;
 q – обсяг вихідного готового продукту за один виробничий цикл.

7. Поряд з провідними цехами розраховують виробничу потужність решти ланок підприємства.
8. Визначення виробничої потужності підприємства завершують складанням балансу, що відбиває зміни її величини протягом розрахункового періоду і характеризує в кінцевому підсумку так звану вихідну потужність.

$$N_{вих} = N_{ex} \pm N_{o-м.з.} \pm N_p \pm N_{ac} - N_в \quad (11.7)$$

де N_{ex} – вхідна виробнича потужність на початок року;
 $N_{o-м.з.}$ – зміна виробничої потужності впродовж розрахункового періоду внаслідок проведення поточних організаційно-технічних заходів;
 N_p – нарощування виробничої потужності шляхом реконструкції або розширення підприємства і навпаки;
 N_{ac} – зміна виробничої потужності внаслідок зміни асортименту товару;
 $N_в$ – зменшення виробничої потужності через її вибуття, тобто виведення з експлуатації (списання) основних виробничих фондів.

9. Середньорічна виробнича потужність визначається як середньозважена величина:

$$\overline{N}_{cp} = N_{ex} + \frac{N_m \times n_1}{12} + \frac{N_p \times n_1}{12} + \frac{N_n \times n_2}{12} \quad (11.8)$$

де N_{ex} – виробнича потужність на початок року (вхідна);
 N_m – потужність, що нарощується внаслідок модернізації та вдосконалення технологічних процесів;
 n_1 – кількість місяців використання нарощуваної потужності та потужності, що вводиться;
 N_p – потужність, що вводиться в дію внаслідок виконання будівельно-монтажних робіт;

- N_n – потужність, що ліквідується внаслідок зняття з виробництва застарілого устаткування;
- n_2 – кількість місяців у році, коли застаріле устаткування не працюватиме.

10. Резервну виробничу потужність розраховують на основі необхідної кількості резервних агрегатів і обґрунтованих обсягів експериментально-дослідних виробництв.

11. Виробнича програма визначається множенням виробничої потужності підприємства на коефіцієнт використання виробничої потужності. Останній розраховується як відношення фактичної потужності підприємства до виробничої. Цей коефіцієнт не може бути більшим за одиницю. Сьогодні на провідних підприємствах України, що успішно ведуть свою господарську діяльність, коефіцієнт використання виробничої потужності коливається в межах 0,7–0,8.

Коефіцієнт використання виробничої потужності (K_e), розраховується як відношення обсягу одержаної продукції або виконаних робіт (Q) до величини виробничої потужності (N).

$$K_e = \frac{Q}{N}. \quad (11.9)$$

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Класифікація виробничої потужності.
2. Чинники, що впливають на величину виробничої потужності.
3. Методи визначення використання виробничої потужності підприємства.
4. Показники використання виробничої потужності підприємства.

ТЕМА 12. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

- 12.1 Структура та принципи організації виробничого процесу.
- 12.2 Класифікація виробничих процесів.
- 12.3 Типи промислового виробництва.
- 12.4 Якість і конкурентоспроможність продукції.
- 12.5 Сертифікація продукції та систем якості.

12.1 Структура та принципи організації виробничого процесу

Сукупність операцій з видобутку, переробки сировини і матеріалів у напівфабрикати та виготовлення готової продукції має назву **технологічний процес**. Кожен технологічний процес може бути розділений на певну кількість типових технологічних ланцюгів або операцій і поданий як технологічна схема. Технологічний процес становить основу будь-якого виробничого процесу.

Виробничий процес – це сукупність окремих процесів праці, направлених на перетворення сировини і матеріалів на готову продукцію.

Основні *чинники* виробничого процесу, що визначають характер виробництва, це: засоби праці (машини, устаткування, будівлі, споруди і т. д.); предмети праці (сировина, матеріали, напівфабрикати); праця як доцільна діяльність людей. Безпосередня взаємодія цих трьох основних чинників і утворює зміст виробничого процесу.

Основні виробничі процеси розбиваються на часткові процеси, основною структурною одиницею яких є операція.

Операція – частина основного виробничого процесу, що виконується на одному або декількох робочих місцях, одним або декількома робітниками (бригадою) і характеризується комплексом послідовних дій стосовно визначеного предмета праці. Основними параметрами виробничого процесу є темп і такт операції.

Темп операції – це число предметів, що запускаються на операцію за одиницю часу. Темп операції визначається відношенням одноразового запуску (випуску) операції до її такту. *Такт* операції – це час, протягом якого з операції випускається предмет праці або партія.

Виробничі процеси складаються з таких операцій: **основні** (безпосередньо пов'язані зі зміною форм, розмірів і внутрішньої структури оброблюваних предметів, складальні операції); **допоміжні** (операції виробничого процесу з контролю якості та кількості, переміщення оброблюваних предметів).

Сукупність основних операцій називають зазвичай *технологічним процесом*. Він становить основну частку виробничого процесу. Характер технологічного процесу найбільшою мірою визначає організаційні умови виробництва, побудову виробничих підрозділів, характер і розміщення складів і комор, напрям і протяжність транспортних маршрутів.

Під **організацією виробничого процесу** розуміється координація та оптимізація в часі та просторі всіх матеріальних, трудових елементів виробництва з метою випуску в певні строки необхідної споживачам продукції з найменшими витратами за умови належної якості й отримання достатнього прибутку від її реалізації для подальшої продуктивної діяльності.

Виробничий процес має будуватися на певних принципах, які сприяють поліпшенню економічних показників роботи виробничої системи підприємства.

Загальні принципи – це принципи, яким повинна підкорятися організація будь-якого виробничого процесу в часі та просторі, а саме принципи: *спеціалізації; паралельності; пропорційності; прямоточності; безперервності; ритмічності; технічної оснащеності; диференціації; концентрації; гнучкості; гомеостатичності* тощо.

Правильне використання зазначених принципів з урахуванням методів організації виробництва забезпечує скорочення тривалості виробничого процесу та підвищення його ефективності.

12.2 Класифікація виробничих процесів

Різні галузі промислового виробництва, як і підприємства однієї галузевої приналежності, значно відрізняються одна від одної за характером створюваної продукції, використовуваних засобів виробництва і вживаних технологічних процесів. Ці відмінності породжують виняткове різноманіття виробничих процесів, що протікають на підприємствах.

Виробничий процес об'єднує множину часткових процесів, що спрямовані на виготовлення готового продукту і які можна *класифікувати* за певними ознаками:

1. Залежно від ролі в загальному процесі виготовлення готової продукції розрізняють **виробничі процеси**: *основні* (спрямовані на зміну основних предметів праці і надання їм властивостей готових продуктів); *допоміжні* (створюють умови для нормального перебігу основного процесу виробництва); *обслуговуючі* (спрямовані тільки на забезпечення належної реалізації основних і допоміжних процесів на своєму підприємстві).

Управлінські процеси переплітаються з виробничими, вони пов'язані з розробкою й ухваленням рішення, регулюванням і координацією виробництва, контролем за точністю реалізації програми, аналізом та обліком проведеної роботи.

2. За характером впливу на предмет праці виробничі процеси поділяються на: *технологічні*, під час яких відбувається зміна форми, структури, складу, якості предмета праці під впливом живої праці та знарядь праці; *природні*, коли змінюється фізичний стан предмета праці під впливом сил природи (сушіння після пофарбування, охолодження литва та ін.).

З метою інтенсифікації виробництва природні процеси послідовно переводяться в технологічні процеси зі штучними умовами здійснення в спеціальних апаратних системах.

3. За формами взаємозв'язку з суміжними процесами розрізняють: *аналітичні* виробничі процеси, коли внаслідок первинної обробки комплексної сировини одержують різноманітні продукти для наступної обробки; *синтетичні*, під час яких напівфабрикати, що надійшли з різних процесів, перетворюють на єдиний виріб; *прямі*, що створюють з одного виду матеріалу один вид напівфабрикатів або готового продукту.

4. За ступенем безперервності виробничі процеси поділяють на: *безперервні* та *дискретні (перервні)*.

5. За характером устаткування, що використовується, розрізняють: *апаратні* (замкнені) виробничі процеси, де технологічний процес здійснюється в спеціальних агрегатах (апаратах, ваннах, печах), які обслуговує оператор, спостерігаючи за приладами управління; *відкриті* (локальні) процеси, коли робітник обробляє предмети праці за допомогою набору інструментів і механізмів.

6. За рівнем механізації виробничі процеси групуються на: *ручні*, *машинно-ручні*, *машинні*, *автоматизовані* та *комплексно-автоматизовані*.

7. За масштабами виробництва однорідної продукції розрізняють виробничі процеси: *масові* – у разі великих обсягів випуску однорідної продукції протягом тривалого часу; *серійні* – за відносно широкою номенклатурою продукції, що періодично повторюється; *індивідуальні* (одиночні) – характерні для номенклатури виробів, що постійно змінюється.

8. За характером об'єкта виробництва виробничі процеси поділяються на: *прості*, які складаються з операцій, послідовно виконуваних під час виготовлення деталей, що мають технологічну схожість; *складні*, що включають операції, які виконуються послідовно та паралельно (наприклад, при виготовленні та збиранні вузлів, складальних одиниць, виробів у цілому).

12.3 Типи промислового виробництва

Залежно від структури та обсягів продукції, що випускається підприємством, широти та сталості її номенклатури, робочі місця, дільниці, цехи та промислові підприємства поділяються на кілька організаційних типів.

Тип виробництва – класифікаційна категорія виробництва, що виділяється за ознаками широти номенклатури, регулярності, стабільності обсягу випуску виробів, типу вживаного устаткування, кваліфікації кадрів, трудомісткості операцій і тривалості виробничого циклу. Зазвичай розрізняють одиничне, серійне та масове виробництво.

Тип виробництва визначає структуру підприємства і цехів, характер завантаження робочих місць і руху предметів праці в процесі виробництва.

Розрізняють три основні типи виробництва: одиничне, серійне та масове.

Одиничне виробництво характеризується широким асортиментом продукції і малим обсягом випуску однакових виробів. Зразки або не повторюються, або повторюються нерегулярно. Робочі місця не мають глибокої спеціалізації. Одиничне виробництво характеризується наявністю значного незавершеного виробництва, відсутністю закріплення операцій за робочими місцями, застосуванням унікального устаткування, частим переналагодженням устаткування, високою кваліфікацією робітників, значною питомою вагою ручних операцій, загальною високою трудомісткістю виробів і тривалим циклом їх виготовлення, високою собівартістю продукції, що випускається.

Серійне виробництво характеризується виготовленням обмеженого асортименту продукції. Партії (серії) виробів повторюються через певні проміжки часу. Залежно від розміру серії розрізняють дрібносерійне, середньосерійне та великосерійне виробництво.

У серійному виробництві вдається спеціалізувати окремі робочі місця для виконання подібних технологічних операцій. Рівень собівартості продукції знижується за рахунок спеціалізації робочих місць, широкого застосування праці робітників середньої кваліфікації, ефективного використання устаткування і виробничих площ, зменшення, порівняно з одиничним виробництвом, витрат на заробітну плату.

Масове виробництво характеризується виготовленням окремих видів продукції у великих кількостях на вузькоспеціалізованих робочих місцях протягом тривалого періоду. Механізація та автоматизація масового виробництва дозволяють значно зменшити частку ручної праці. Для масового виробництва характерні незмінна номенклатура виробів, що виготовляються, спеціалізація робочих місць на виконанні

однієї постійно закріпленої операції, застосування спеціального устаткування, невелика трудомісткість і тривалість виробничого процесу, висока автоматизація та механізація.

Собівартість продукції масового виробництва порівняно з продукцією одиничного та серійного виробництва мінімальна. Цей тип виробництва економічно доцільний за достатньо великого обсягу випуску продукції. Необхідною умовою масового виробництва є наявність стійкого і значного попиту на продукцію.

Організація сучасного виробництва має сталу тенденцію переходу на серійний тип виробництва з випуском товарів невеликими партіями, що дає змогу найоптимальніше використовувати ресурси в умовах ринкової відносної невизначеності.

Виробничий цикл – один з найважливіших техніко-економічних показників, який є початковим для розрахунку багатьох показників виробничо-господарської діяльності підприємства. На його основі, наприклад, встановлюються терміни запуску виробу у виробництво з урахуванням термінів його випуску, розраховуються потужності виробничих підрозділів, визначається обсяг незавершеного виробництва і здійснюються інші планово-виробничі розрахунки.

Виробничим циклом виготовлення виробу (партії) є календарний період знаходження його у виробництві від запуску початкових матеріалів і напівфабрикатів в основне виробництво до отримання готового виробу (партії). Структура виробничого циклу включає час виконання основних, допоміжних операцій і перерв у виготовленні виробів.

При розрахунку тривалості виробничого циклу необхідно враховувати особливості руху предмета праці за операціями, які діють на підприємстві. Зазвичай використовується один з трьох видів: послідовний, паралельний або паралельно-послідовний.

При *послідовному* русі обробка партії однойменних предметів праці на кожній подальшій операції починається лише тоді, коли вся партія пройшла обробку на попередній операції.

При *паралельному* русі передача предметів праці на подальшу операцію здійснюється поштучно або транспортною партією відразу після обробки на попередній операції. При паралельному виді руху тривалість виробничого циклу значно скорочується.

При *паралельно-послідовному* виді руху предмети праці передаються на подальшу операцію в міру їх обробки на попередній поштучно або транспортною партією, при цьому час виконання суміжних операцій частково поєднується таким чином, що партія виробів обробляється на кожній операції без перерв.

На тривалість виробничого циклу впливає безліч **факторів**: технологічних, організаційних і економічних. *Технологічні процеси*, їх складність і різноманіття, технічна оснащеність обумовлюють час обробки деталей і тривалість складальних процесів. *Організаційні чинники* руху предметів праці в процесі обробки пов'язані з організацією робочих місць, самої праці та її оплатою. *Економічні чинники* обумовлюють рівень механізації та оснащеності процесів, нормативи незавершеного виробництва.

Резервом зменшення тривалості виробничого циклу служить удосконалення техніки і технології, застосування безперервних і поєднаних технологічних процесів, поглиблення спеціалізації та кооперації, впровадження методів наукової організації праці й обслуговування робочих місць, впровадження робототехніки.

12.4 Якість і конкурентоспроможність продукції

Роль і значення якості продукції постійно зростає під впливом потреб споживачів і технологій виробництва, які постійно змінюються. Сучасний концептуальний підхід до формування виробничої стратегії визнає якість найефективнішим засобом задоволення вимог споживачів і зниження витрат виробництва.

Якість продукції – це сукупність властивостей продукції, які обумовлюють її придатність задовольнити певні потреби відповідно до її призначення.

Підвищення якості продукції значною мірою визначає місце підприємства на ринку, темпи технічного прогресу, впровадження інновацій, зростання ефективності виробництва, економію всіх видів ресурсів, використовуваних на підприємстві.

Показник якості продукції є кількісною характеристикою однієї або декількох властивостей продукції, що становлять її якість і розглядаються стосовно певних умов її створення, експлуатації або споживання.

Вибір показників якості встановлює перелік найменувань кількісних характеристик властивостей продукції, що становлять її якість і забезпечують оцінку рівня якості продукції.

Для **оцінки якості** продукції використовується система показників, які групуються на узагальнюючі, комплексні та одиничні.

Узагальнюючі показники характеризують загальний рівень якості продукції: обсяг і частку прогресивних видів виробів у загальному випуску; сортність (марочність); економічний ефект і додаткові витрати, пов'язані з поліпшенням якості; частку виробничого браку; коефіцієнт оновлення асортименту продукції; відносний обсяг сезонних товарів, реалізованих за зниженими цінами тощо.

Комплексні показники характеризують кілька властивостей виробів, включаючи витрати, пов'язані з розробкою, виробництвом і експлуатацією. У кожній галузі промисловості застосовуються свої специфічні комплексні показники (наприклад, комплексним показником якості електродвигуна є відношення кількості корисної механічної енергії, що виробляється двигуном за весь строк його служби, до сумарних витрат на виробництво та експлуатацію двигуна).

Одиничні показники якості характеризують одну з властивостей продукції (товарів) і класифікуються за такими групами:

- показники призначення характеризують основну функціональну величину корисного ефекту від експлуатації виробу;
- показники надійності характеризують виріб з погляду надійності експлуатації, безвідмовність, ремонтпридатність, довговічність тощо;
- показники технологічності забезпечують раціональне використання матеріалів, засобів праці та часу в процесі технологічного циклу;
- показники стандартизації та уніфікації характеризують насиченість продукції стандартними, уніфікованими й оригінальними складовими частинами, а також рівень уніфікації порівняно з іншими виробами. Усі вироби можуть бути підрозділені на стандартні, уніфіковані та оригінальні. Чим вищий коефіцієнт стандартизації та уніфікації виробу, тим краще з погляду виробництва й експлуатації;
- економічні показники відображають зручність експлуатації виробу людиною; взаємодія людини з виробом виражається через комплекс антропометричних, фізіологічних і психологічних властивостей людини;
- естетичні показники характеризують композиційну досконалість виробу (поєднання кольорів, виразність форми);
- показники транспортабельності відображають ступінь можливості транспортування виробу різним транспортом без порушення його властивостей;
- патентно-правові показники характеризують патентний захист і патентну чистоту продукції;
- екологічні показники відображають ступінь впливу шкідливих дій на навколишнє середовище, які виникають під час зберігання, експлуатації або споживання продукції;
- показники *безпеки* визначають ступінь безпеки експлуатації та зберігання виробу, тобто забезпечують безпеку при дотриманні умов експлуатації, ремонту, простою.

Покупець вважає за якісну ту продукцію, яка відповідає умовам споживання незалежно від того, які специфічні потреби їй призначалося задовольняти. Дійсно, сукупність властивостей продукції може бути тією самою, але для споживача ця продукція може бути непринятною.

Сукупність властивостей не може бути поганою або хорошою взагалі. Якість може бути тільки *відносною*. Якщо необхідно дати оцінку якості продукції, то треба порівняти даний набір властивостей (сукупність властивостей) з якимось **еталоном**. Еталоном можуть бути кращі вітчизняні або міжнародні зразки, вимоги, закріплені в стандартах або технічних умовах. При цьому застосовується термін “рівень якості” (у зарубіжній літературі “відносна якість”, “міра якості”).

Основне місце в оцінці якості продукції або послуг відводиться споживачу, а стандарти, закони та правила лише закріплюють і регламентують прогресивний досвід, накопичений в області якості.

12.5 Сертифікація продукції та систем якості

Коли підприємство веде активну зовнішньоекономічну діяльність, найважливішим елементом виробничого менеджменту взагалі та системи управління якістю зокрема стає **сертифікація продукції**.

Сертифікація – процедура, шляхом якої третя сторона дає гарантію, що продукція, процес або послуга відповідають вимогам, встановленим стандартами або іншою нормативною документацією.

В Україні розрізняють обов’язкову та добровільну сертифікацію. **Обов’язкова** сертифікація здійснюється виключно в межах державної системи управління суб’єктами господарювання, охоплює перевірку та випробування продукції з метою визначення її характеристик (показників) і подальший державний технічний нагляд за сертифікованими виробами. **Добровільна** сертифікація може проводитися з ініціативи самих суб’єктів господарювання на відповідність продукції вимогам, котрі не є обов’язковими (на договірних засадах).

Систему сертифікації – УкрСЕПРО, яка створена і функціонує в Україні, очолює Національний орган із сертифікації – Держстандарт України. Він акредитує (підтверджує правомочність) випробувальних лабораторій, органів із сертифікації та атестує аудиторів.

Органи з сертифікації поділяються на *галузеві* та *територіальні* (центри стандартизації, метрології та сертифікації) і спеціалізуються на конкретних видах продукції, послуг і сертифікації систем якості.

Кожний вид товарів, який підприємство хоче вигідно продати на світовому ринку, мусить бути сертифікованим, тобто мати документ,

що засвідчує високий рівень його якості, відповідність вимогам міжнародних стандартів ISO серії 9000.

Для одержання максимально можливого успіху та створення іміджу надійного партнера на зовнішньому ринку підприємствам бажано створювати і сертифікувати також власні *системи якості*. Відповідний рівень якості гарантується сертифікатом, який видається підприємству на певний строк – один рік, два роки тощо.

Метою **сертифікації систем якості** є засвідчення відповідності систем якості вимогам стандартів ДСТУ ISO 9000 та забезпечення впевненості в тому, що виробник може постійно випускати сертифіковану продукцію конкретного виду. Продукція незадовільної якості вчасно виявляється, а виробник уживає заходів, щоб запобігти виготовленню такої продукції.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Розкрийте сутність понять “виробничий процес” і “виробництво”.
2. Яке з визначень поняття “організація виробничого процесу” є найточнішим?
3. У чому полягає взаємозв’язок функцій технології та організації виробництва?
4. Охарактеризуйте конкретне коло завдань організації виробництва.
5. Зазначте основні принципи раціональної організації виробничого процесу.
6. Надайте класифікацію виробничих процесів.
7. Опишіть у загальних рисах основні типи виробництва: одиничне, серійне, масове.
8. Що розуміють під поняттям “виробничий цикл”?
9. Надайте змістовне визначення поняттю “конкурентоспроможність продукції”.
10. Що характеризують узагальнюючі та комплексні показники якості?
11. Назвіть властивості, які характеризують одиничні показники якості.
12. Поясніть, у чому сутність стандартизації продукції.
13. Чому існує потреба в сертифікації продукції?

ТЕМА 13. ВИТРАТИ НА ВИРОБНИЦТВО ТА РЕАЛІЗАЦІЮ ПРОДУКЦІЇ

- 13.1 Загальна характеристика витрат підприємства.
- 13.2 Система управління витратами.
- 13.3 Кошторис підприємства, собівартість продукції та її калькулювання.
- 13.4 Резерви зниження собівартості продукції підприємства.

13.1 Загальна характеристика витрат підприємства

Витрати виробництва та собівартість є найважливішими економічними категоріями. Їх рівень багато в чому визначає величину прибутку та рентабельності підприємства, ефективність його господарської діяльності. Зниження й оптимізація витрат є одними з основних напрямів удосконалення економічної діяльності кожного підприємства.

Поняття витрат підприємства істотно розрізняється залежно від їх економічного призначення. Чітке розмежування витрат за їх роллю в процесі відтворення є визначальним моментом у теорії та практичній діяльності. Відповідно до нього на всіх рівнях управління здійснюється угруповання витрат, формується собівартість продукції, визначаються джерела фінансування. За відтвореною ознакою витрати підприємства підрозділяються на три види:

- витрати на виробництво та реалізацію продукції, що створюють її собівартість, – це поточні витрати, що покриваються з виручки від реалізації продукції за допомогою кругообігу оборотного капіталу;
- витрати на розширення й оновлення виробництва – це значні одноразові вкладення засобів капітального характеру під нову або модернізовану продукцію. Вони розширюють вживані чинники виробництва, збільшують статутний капітал. Витрати складаються з капітальних вкладень до основних фондів, приросту нормативу оборотних коштів, витрат на формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Ці витрати мають особливі джерела фінансування: амортизаційний фонд, прибуток, емісія цінних паперів, кредит та ін.;
- витрати на соціально-культурні, житлово-побутові та інші потреби підприємства прямо не пов'язані з виробництвом і фінансуються із спеціальних фондів, що формуються в основному з прибутку підприємства.

Витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, що виражені в грошовій формі і пов'язані з використанням у процесі виробництва сировини і матеріалів, комплектуючих виробів, палива, енергії, праці, основних фондів, нематеріальних

активів та інших витрат некапітального характеру. Вони включаються в собівартість продукції, що випускається, рівень якої визначає обсяг прибутку, рентабельність продукції та капіталу, а також інші кінцеві показники фінансово-економічної діяльності підприємства.

Розрізняють витрати економічні та бухгалтерські. Під економічними витратами розуміють усі види виплат фірми постачальникам за ресурси, що використовуються. Вони є двох видів: зовнішні (явні, або грошові) та внутрішні (неявні, або імпліцитні).

Зовнішніми витратами є грошові платежі постачальникам ресурсів: оплата сировини, матеріалів, палива, заробітна плата, нарахування зносу і так далі. Ця група витрат і становить бухгалтерські витрати, що відповідають витратам наших вітчизняних підприємств.

Внутрішні витрати фірм мають неявний, імпліцитний характер. Вони відображають використання у виробництві ресурсів, що належать власникам фірми: землі, приміщень, їх особистої праці, нематеріальних активів і так далі, за які фірма формально не платить. В узагальненому розумінні внутрішні витрати є доходом на власний додатково використовуваний ресурс (капітал, землю, працю в межах нормального відсотка або ренти, неначе грошові кошти були покладені в банк, земля здана в оренду тощо) і нормальний прибуток (включає заробітну плату та винагороду підприємця, начебто він працював за наймом). Підприємці насправді сплачують ці витрати, але не в явній, не в грошовій формі, що дозволяє включати їх в економічні витрати.

Максимізація прибутку та мінімізація витрат на організацію виробництва визначають поведінку менеджера і є головним мотивом економічної діяльності фірми.

Витрати виробництва формують нижню межу ціни. Для забезпечення раціональної цінової політики необхідно зіставляти структуру витрат з планованими обсягами виробництва і розраховувати короткострокові середні витрати (на одиницю продукції). Головним показником, що характеризує ступінь економічної ефективності діяльності фірми, є співвідношення “витрати – випуск”. Виробництво продукції, як і будь-якого товару, вимагає витрат економічних ресурсів, які мають певну ціну. Кількість споживаних ресурсів і їх ринкова вартість становлять витрати виробництва. Ресурси, що використовуються у виробництві, обмежені. Підприємство, визначаючи свою можливість просування товарів на ринок, прагне вибрати найбільш ефективну комбінацію ресурсів, що забезпечує найменшу величину грошових витрат. Витрати на виробничі товари називаються економічними витратами виробництва.

Поняття “економічні витрати” є загальноприйнятим; бухгалтерські – обчислюються на практиці: при підрахунку реальної суми витрат, прибутку оподаткування тощо.

Для аналізу й управління станом фірми велике значення мають середні та питомі витрати, а також граничні витрати виробництва. Середніми та питомими витратами називаються витрати на виробництво одиниці готової продукції. Розрізняють середні загальні, середні постійні та середні змінні витрати.

Граничними називають додаткові витрати, пов’язані з виробництвом ще однієї (додаткової) одиниці продукції. Аналіз динаміки граничних витрат виробництва дозволяє керівництву підприємства визначити обсяг виробництва, що приносить найбільший прибуток, і межу вигідного обсягу виробництва. Зміна граничних витрат має свої межі. Підприємство цікавить не прибуток на одиницю продукції, а максимум загального прибутку, який залежить від величини витрат виробництва та обсягу продукції, що реалізовується. Для досягнення цього необхідно враховувати таке:

1. Величина витрат виробництва залежить від ціни ресурсів, раціональності їх комбінацій і кількості вживаних ресурсів. Вона є функцією технології та організації виробництва.

2. Економічна ефективність виробництва залежить від співвідношення “витрати (витрати виробництва) – випуск (дохід фірми)”. Це співвідношення визначає розмір прибутку, що використовується фірмою для подальшого розвитку виробництва.

3. Зменшення до певної межі величини витрат при збільшенні обсягу виробництва і відповідна зміна величини прибутку – економічний закон, що об’єктивно діє.

Витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг) класифікуються за рядом ознак:

- за способом перенесення на собівартість продукції витрати поділяються на прямі (основні) та непрямі (накладні). Прямі витрати можна безпосередньо віднести на собівартість одиниці кожного виду виробів: сировина, енергія технологічна, заробітна плата верстатників тощо. Непрямі витрати пов’язані з виробництвом кількох видів продукції (адміністративні, загальноновиробничі) і розподіляються за окремими групами продукції пропорційно вибраній базі – однієї з основних статей видатків;
- за складом витрат від зміни обсягу випуску продукції вони поділяються на постійні та змінні. Величина постійних витрат залишається однаковою при зміні обсягу виробництва (орендна плата, амортизація, утримання будівель та ін.). Змінні витрати, навпаки, збільшуються або зменшуються під впливом динаміки

випуску продукції. Це угруповання витрат широко використовується в теорії зарубіжної мікроекономіки;

- за способами обліку й угруповання витрати поділяються на прості (сировина, матеріали, зарплата, знос, енергія тощо) та комплексні, тобто зібрані в групи або за функціональною роллю в процесі виробництва (малоцінні і швидкозношувані предмети), або за місцем їх здійснення (цехові витрати, загально-заводські витрати тощо);
- за термінами використання у виробництві розрізняються щоденні або поточні витрати, а також одноразові, разові витрати, здійснювані рідше ніж один раз на місяць.

13.2 Система управління витратами

Отримання найбільшого ефекту з найменшими витратами, економія трудових, матеріальних і фінансових ресурсів залежать від того, як підприємство вирішує питання зниження собівартості продукції.

Виявлення резервів зниження собівартості повинне спиратися на комплексний техніко-економічний аналіз роботи підприємства: вивчення технічного й організаційного рівня виробництва, використання виробничих потужностей і основних фондів, сировини та матеріалів, робочої сили, господарських зв'язків.

Витрати підприємства складаються з усієї суми витрат підприємства на виробництво продукції та її реалізацію. Ці витрати, виражені в грошовій формі, називаються собівартістю і є часткою вартості продукту. До неї включають вартість сировини, матеріалів, палива, електроенергії та інших предметів праці, амортизаційні відрахування, заробітну плату виробничого персоналу й інші грошові витрати. Зниження собівартості продукції є найважливішим чинником підвищення ефективності виробництва.

Для аналізу рівня та динаміки зміни вартості продукції використовується ряд показників. До них належать: кошторис витрат на виробництво, собівартість товарної продукції, що реалізується, зниження собівартості порівнянної товарної продукції та витрати на одну гривню товарної (реалізованої) продукції.

Кошторис витрат на виробництво – найбільш загальний показник, який відображає всю суму витрат підприємства за його виробничою діяльністю в розрізі економічних елементів. Собівартість одиниці продукції (калькуляція) показує витрати підприємства на виробництво та реалізацію конкретного виду продукції з розрахунку на одну натуральну одиницю. Калькуляція собівартості широко використовується в ціноутворенні, господарському розрахунку, плануванні та порівняльному аналізі.

Решту показників собівартості, що зустрічаються на практиці, можна розподілити за такими ознаками:

- за складом витрат, що враховуються, – цехова, виробнича, повна собівартість;
- за тривалістю розрахункового періоду – місячна, квартальна, річна, за ряд років;
- за характером даних, що відображають розрахунковий період, – фактична (звітна), планова, нормативна, проектна (кошторисна), прогнозована;
- за масштабами охопленого об'єкта – цех, підприємство, група підприємств, галузь, промисловість тощо.

Калькуляцію собівартості продукції здійснюють різними методами. Під методом калькуляції розуміють систему прийомів, що використовуються для розрахунку собівартості калькуляційної одиниці. Вибір методу калькуляції собівартості продукції залежить від типу виробництва, його складності, наявності незавершеного виробництва, тривалості виробничого циклу, номенклатури продукції, що виробляється.

На промислових підприємствах застосовують нормативний, позамовний, попередільний методи, метод прямого обліку витрат і обліку витрат за неповною собівартістю.

Основною метою планування собівартості є виявлення та використання наявних резервів зниження витрат виробництва і збільшення внутрішньогосподарських накопичень. Плани за собівартістю повинні виходити з прогресивних норм витрат праці, використання устаткування, витрат сировини, матеріалів, палива та енергії з урахуванням передового досвіду інших підприємств. Тільки при науково організованому нормуванні витрат можна виявити і використовувати резерви подальшого зниження собівартості продукції.

Планова собівартість визначається шляхом техніко-економічних розрахунків величини витрат на виробництво та реалізацію всієї товарної продукції і кожного виду виробів. Залежно від характеру виробництва застосовується ряд показників, що визначають собівартість продукції.

При випуску одного виду продукції собівартість одиниці цієї продукції є показником рівня та динаміки витрат на її виробництво. Для характеристики собівартості різнорідної продукції в планах і звітах використовуються показники зниження собівартості порівнянної товарної продукції та витрат на 1 грн. товарної продукції. План підприємства містить також зведений кошторис витрат на виробництво і планові калькуляції собівартості окремих виробів.

13.3 Кошторис підприємства, собівартість продукції та її калькулювання

Згідно з методами планування, обліку та розподілу витрати класифікуються за економічними елементами – кошторисний розріз витрат і за місцем їх здійснення – угруповання за статтями калькуляції. Ця класифікація має важливе теоретичне і практичне значення, оскільки відповідно до її вимог організовується економічна діяльність підприємства.

Угруповання витрат за економічними елементами відбивається в кошторисі витрат на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг). У ньому збираються витрати за спільністю економічного змісту, за їх природним призначенням.

Кошторис витрат містить такі елементи:

- матеріальні витрати;
- заробітна плата основна і додаткова;
- відрахування на соціальні потреби;
- амортизація основних фондів;
- інші грошові витрати.

Матеріальні витрати у всіх галузях народного господарства (окрім добувних) займають основну частку в собівартості продукції. До їх складу входять: сировина, основні матеріали, куповані напівфабрикати, паливо, енергія тощо. Матеріальні витрати містять у собі також витрати на тару, пакувальні матеріали, інструмент, запасні частини тощо. Оцінка матеріальних ресурсів, за якою вони включаються в собівартість продукції, визначається виходячи з ціни придбання (без урахування податку на додану вартість), усіх надбавок і комісійних постачальницьким, посередницьким і зовнішньоторговельним організаціям, вартості послуг товарних бірж, митних зборів, а також плати за транспортування сторонніми організаціями.

З витрат на матеріальні ресурси виключається вартість поворотних відходів – залишків сировини, матеріалів, напівфабрикатів, теплоносіїв, що утворюються в процесі виробництва, втрачають (повністю або частково) споживчі якості початкового ресурсу і не можуть використовуватися за прямим призначенням. Поворотні відходи оцінюються залежно від можливого їх використання.

Оплата праці включає: заробітну плату, що нараховується за відрядними розцінками, тарифними ставками та посадовими окладами відповідно до систем оплати праці, прийнятих на підприємстві; вартість продукції, що видається в порядку натуральної оплати; надбавки та доплати; премії за виробничі результати; оплату чергових і додаткових відпусток; вартість послуг, що надаються безкоштовно; одноразові

винагороди за вислугу років та інші витрати. Не включаються до собівартості виплати працівникам підприємств, не пов'язані безпосередньо з оплатою праці, такі, що мають своїм джерелом спеціальні фонди, цільові надходження, фонди профспілкових організацій (матеріальна допомога, надбавки й одноразові премії ветеранам праці, оплата путівок на лікування та відпочинок, дивіденди, що виплачуються за акціями, компенсації у зв'язку з підвищенням цін, оплата проїзду до місця роботи та ін.).

Відрахування на соціальне страхування є формою перерозподілу національного доходу на фінансування загальносуспільних потреб. Стягується єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб і членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

База – сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну і додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у тому числі в натуральній формі, суму винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами.

Єдиний внесок встановлюється у відсотках до бази нарахування єдиного внеску відповідно до класів професійного ризику виробництва, до яких віднесено платників єдиного внеску з урахуванням видів їх економічної діяльності – від 36,76 % до 49,70 %.

Суми єдиного внеску розподіляються за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування:

- загальнообов'язкове державне пенсійне страхування (до солідарної системи) (90,3 %);
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття (4,1 %);
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності (3,8 %);
- загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які призвели до втрати працездатності (1,8 %).

Амортизація основних фондів на їх повне відновлення включається в собівартість продукції в сумах, які визначаються на основі балансової вартості фондів і норм амортизаційних відрахувань, що діють.

До складу інших витрат входять різноманітні та численні витрати: податки і збори, відрахування до спеціальних фондів, платежі по обов'язковому страхуванню майна і за викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище, оплата відсотків за кредит, суми зносу нематеріальних активів, витрати на відрядження та представницькі витрати, оплата робіт із сертифікації продукції, винагороди за винахідництво та раціоналізацію тощо.

На основі кошторисного розрізу не можна визначити конкретний напрямок і місце використання витрат (виробничий процес, обслуговування цеху, зміст заводууправління тощо), що не дозволяє аналізувати ефективність використання витрат, розкривати резерви їх зниження. А головне, на основі елементів кошторису неможливо визначити собівартість одиниці продукції, що випускається, у розрізі всього асортименту, а також кожного найменування, групи, виду. Ці завдання вирішує класифікація витрат за статтями калькуляції.

Класифікація витрат за статтями калькуляції дозволяє визначити собівартість одиниці продукції, розподілити витрати за асортиментними групами, встановити обсяг витрат за кожним видом робіт, виробничим підрозділом, апаратом управління, виявити резерви зниження витрат.

Калькуляційний принцип угруповання витрат лежить в основі побудови плану рахунків бухгалтерського обліку у всіх галузях народного господарства в нашій країні і за кордоном. Звітність також складається й аналізується переважно за статтями калькуляції.

Типове угруповання витрат за статтями калькуляції має такий вигляд:

- 1) сировина, основні матеріали, напівфабрикати, що комплектують вироби (за вирахуванням поворотних відходів);
- 2) допоміжні матеріали;
- 3) паливо на технологічні цілі;
- 4) енергія на технологічні цілі;
- 5) основна заробітна плата виробничих робітників;
- 6) додаткова заробітна плата виробничих робітників;
- 7) відрахування на соціальні потреби по заробітній платі виробничих робітників;
- 8) витрати на зміст і експлуатацію устаткування;
- 9) витрати на підготовку та освоєння нового виробництва;

10) цехові витрати;

Цехова собівартість

11) загальновиробничі витрати;

12) втрати від браку;

Виробнича собівартість товарної продукції

13) позаवиробничі витрати;

Повна собівартість товарної продукції.

У приведеній класифікації перші сім статей витрат здійснюються безпосередньо на робочому місці і прямо переносяться на собівартість кожного виду продукції. Всі інші статті є комплексними витратами з обслуговування та управління виробництвом.

До складу цехових витрат входять витрати на управління цехів основного виробництва: заробітна плата цехового персоналу, витрати на амортизацію, поточний ремонт, опалювання, освітлення, прибирання будівель і цехових приміщень тощо.

Загальновиробничі витрати складаються з витрат з управління та обслуговування загальногосподарських потреб підприємства: апарату управління, утримання будівель, території, транспорту та ін., що мають загальновиробниче призначення. Позавиробничі витрати включають витрати, пов'язані з реалізацією продукції (пакування, відвантаження, реклама, збутова мережа, комісійні тощо), а також різного роду відрахування та платежі.

13.4 Резерви зниження собівартості продукції підприємства

Вирішальною умовою зниження собівартості є безперервний технічний прогрес. Впровадження нової техніки, комплексна механізація та автоматизація виробничих процесів, удосконалення технології, впровадження прогресивних видів матеріалів дозволяють значно знизити собівартість продукції.

Серйозним резервом зниження собівартості продукції є розширення спеціалізації та кооперації. На спеціалізованих підприємствах з масово-потокним виробництвом собівартість продукції значно нижча, ніж на підприємствах, що виробляють цю саму продукцію в невеликій кількості. Розвиток спеціалізації вимагає встановлення найбільш раціональних кооперованих зв'язків між підприємствами.

Зниження собівартості продукції забезпечується перш за все за рахунок підвищення продуктивності праці. Із зростанням продуктивності праці скорочуються витрати праці з розрахунку на одиницю продукції, а отже, зменшується і питома вага заробітної плати в структурі собівартості.

Успіх боротьби за зниження собівартості вирішує насамперед зростання продуктивності праці робітників, що забезпечує в певних умовах економію на заробітній платі. Збільшення обсягу виробництва продукції на одного робітника може бути досягнуто за рахунок здійснення організаційно-технічних заходів, завдяки чому змінюються, як правило, норми виробництва і відповідно з ними розцінки за виконуваних роботи.

Із зростанням продуктивності праці збільшується обсяг виробництва, що приводить до економії за іншими статтями витрат, зокрема скорочуються витрати з обслуговування виробництва та управління. Відбувається це тому, що в цехових витратах значна частка витрат (а в загальнозаводських майже повністю) – умовно-постійні витрати (амортизація устаткування, зміст будівель, зміст цехового та загальнозаводського апарату, інші витрати), які не залежать від ступеня виконання плану виробництва. Це означає, що їх загальна сума не змінюється або майже не змінюється залежно від виконання плану виробництва. Звідси витікає, що чим більший випуск продукції, тим менша частка цехових і загальнозаводських витрат у її собівартості.

Найважливіше значення в боротьбі за зниження собівартості продукції має дотримання суворої економії на всіх ділянках виробничо-господарської діяльності підприємства. Послідовне здійснення на підприємствах режиму економії виявляється перш за все в зменшенні витрат матеріальних ресурсів на одиницю продукції, скороченні витрат з обслуговування виробництва й управління, у ліквідації втрат від браку та інших непродуктивних витрат.

Підприємство має можливість впливати на величину витрат матеріальних ресурсів починаючи з їх заготівлі. Сировина і матеріали входять у собівартість за ціною їх придбання з урахуванням витрат на перевезення, тому правильний вибір постачальників матеріалів впливає на собівартість продукції. Важливо забезпечити надходження матеріалів від таких постачальників, які перебувають на невеликій відстані від підприємства, а також перевозити вантажі найбільш дешевим видом транспорту. При укладанні договорів на постачання матеріальних ресурсів необхідно замовляти такі матеріали, які за своїми розмірами та якістю точно відповідають плановій специфікації на матеріали, прагнути використовувати дешевші матеріали, не знижуючи при цьому якості продукції.

Основною умовою зниження витрат сировини та матеріалів на виробництво одиниці продукції є поліпшення конструкцій виробів і вдосконалення технології виробництва, використання прогресивних видів матеріалів, впровадження технічно обґрунтованих норм витрат матеріальних цінностей.

Резерви скорочення цехових і загальнозаводських витрат полягають насамперед у спрощенні та здешевленні апарату управління, в економії на управлінських витратах. До складу цехових і загальнозаводських витрат значною мірою включається також заробітна плата допоміжних і підсобних робітників. Проведення заходів з механізації допоміжних і підсобних робіт приводить до скорочення чисельності робітників, зайнятих на цих роботах, а отже, і до економії цехових і загальнозаводських витрат.

Найважливіше значення при цьому мають автоматизація та механізація виробничих процесів, скорочення питомої ваги витрат ручної праці у виробництві. Автоматизація і механізація виробничих процесів дають можливість скоротити чисельність допоміжних і підсобних робітників у промисловому виробництві.

Скорочення витрат від браку та інших непродуктивних витрат є значним резервом зниження собівартості. Вивчення причин браку та виявлення його винуватця дають можливість вжити заходів з ліквідації витрат від браку, скорочення та найбільш раціонального використання відходів виробництва.

Масштаби виявлення і використання резервів зниження собівартості продукції багато в чому залежать від того, як поставлена робота з вивчення та впровадження досвіду, що є на інших підприємствах.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Витрати підприємства: сутність і процеси формування.
2. Класифікація витрат за різними ознаками.
3. Структура сукупних витрат підприємства.
4. Методика складання кошторису витрат на виробництво продукції.
5. Розрахунки собівартості окремих видів продукції.
6. Система управління витратами.
7. Напрямки економії витрат підприємства.
8. Розподіл непрямих витрат при калькулюванні у багатопродуктовому виробництві.

ТЕМА 14. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

14.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства.

14.2 Результати фінансової діяльності підприємства.

14.3 Оцінка фінансово-економічного стану підприємства.

14.1 Загальна характеристика фінансової діяльності підприємства

Особливе значення в господарській діяльності підприємства мають фінансові відносини. У практичній діяльності підприємства фінансові відносини – це грошові відносини, які виникають:

- між підприємством та іншими господарюючими суб'єктами. Вони пов'язані з оплатою поставок устаткування, матеріалів, сировини, палива, запасних частин, інструментів та реалізацією готової продукції;
- між підприємством і фінансовими органами при внесенні до бюджету податків і платежів, а також під час отримання асигнувань з бюджету;
- між підприємством і кредитними інститутами при отриманні та погашенні довгострокових і короткострокових позичок;
- між підприємством і його структурними підрозділами при визначенні складових елементів накопичення, величини витрат та ін.;
- між підприємством і структурними одиницями, що входять до нього, при видачі їм заробітної плати;
- між підприємством і страховими організаціями, інвестиційними фондами.

Специфіка фінансів виявляється в тому, що вони завжди виступають у грошовій формі, мають розподільний характер і відбивають формування та використання доходів і накопичень суб'єктів господарювання у сфері матеріального виробництва, держави та учасників невиробничої сфери.

Фінансові ресурси займають особливе місце серед інших видів ресурсів. Пояснюється це тим, що тільки вони можуть бути безпосередньо і з мінімальними втратами часу трансформовані в будь-який інший вид ресурсів.

Власне, під фінансовими ресурсами розуміють грошові кошти, що є у розпорядженні підприємства та призначені для здійснення поточних витрат і витрат з розширеного відтворення, для виконання фінансових зобов'язань і економічного стимулювання працівників.

У цілому вітчизняна наука виділяє як джерело фінансових ресурсів перш за все власні і позичкові кошти. До власних коштів належить статутний капітал, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти, що мобілізуються на фінансовому ринку. Хоча можна також виділити окремо надходження коштів у порядку перерозподілу. До таких коштів відносять: бюджетні субсидії; страхове відшкодування; фінансові ресурси, які формуються на пайовій основі; дивіденди та відсотки від цінних паперів інших емітентів тощо. З урахуванням того, що первинне фінансування діяльності підприємства здійснюється під час його заснування за рахунок статутного капіталу, ми можемо сформуванати остаточний перелік джерел ресурсів (рис. 14.1).



Рисунок 14.1 – Формування фінансових ресурсів підприємства

Використання фінансових ресурсів підприємства здійснюється за такими напрямками:

- поточні витрати на виробництво та реалізацію продукції (робіт, послуг);
- інвестування коштів у капітальні вкладення, пов'язані з розширенням виробництва та його технічним оновленням, використанням нематеріальних активів;
- інвестування фінансових ресурсів у цінні папери;
- платежі фінансовій і банківській системам, внески до позабюджетних фондів;
- утворення різних грошових фондів і резервів (на розвиток, а також заохочувального та соціального характеру);
- добродійні цілі, спонсорство тощо.

Підприємство в процесі своєї активності здійснює матеріальні та грошові витрати на просте і розширене відтворення основних фондів і оборотних коштів, виробництво та реалізацію продукції, соціальний розвиток своїх колективів тощо.

За джерелами утворення витрати підприємств умовно можна розділити на:

- витрати, що включаються в собівартість (матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування до соціальних фондів, амортизація основних фондів, інші витрати);
- “змішані” витрати, тобто витрати, тільки частина яких відповідно до встановлених норм для цілей оподаткування включається в собівартість, а понад норми покривається за рахунок чистого прибутку (відсотки за кредит, витрати на відрядження, представницькі витрати, витрати на підготовку кадрів). Для цілей загального обліку ці витрати повністю переносяться на собівартість;
- витрати, що здійснюються з балансового прибутку (витрати на утримання законсервованих виробничих потужностей і об'єктів, судові та арбітражні витрати, деякі податки);
- витрати, що здійснюються з чистого прибутку (сплата відсотків за простроченими позиками, матеріальна допомога, подарунки, додаткові відпустки, надбавки до пенсій, доходи за цінними паперами підприємства, окремі місцеві податки).

Будь-який економічний суб'єкт повинен знати, скільки коштує йому виробництво продукції (робіт, послуг), тобто рівень витрат. Цей чинник особливо важливий в умовах ринкової економіки, оскільки величина витрат на виробництво продукції впливає на її конкурентоспроможність і визначає результати діяльності підприємства.

14.2 Результати фінансової діяльності підприємства

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою цілого ряду показників, які поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників відносять дохід і прибуток підприємства, а до відносних – рентабельність підприємства.

Дохід – надзвичайно поширене, широко вживане і водночас дуже багатозначне поняття, що вживається в різноманітних значеннях. У широкому сенсі воно означає будь-який приплив грошових коштів або отримання матеріальних цінностей, що мають грошову вартість. Дохід компанії можна охарактеризувати як збільшення її активів або зменшення зобов'язань, що приводить до збільшення власного капіталу.

Поняття “дохід” може бути застосоване до держави в цілому (національний дохід), до підприємства (валовий дохід, чистий дохід підприємства), до окремих осіб (грошові доходи населення, реальні доходи громадян, особистий дохід).

До валового доходу підприємства прийнято включати виручку, грошові надходження від продажу товарів і послуг, виконання робіт, від продажу майнових цінностей, відсотки, що отримуються за рахунок надання грошей у кредит, інші грошові та матеріальні надходження.

Чистий дохід – це різниця між валовим доходом і витратами матеріальних ресурсів. До матеріальних витрат включають витрати на сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, енергію та інші витрати, що прирівнюються до них. Прирівняними до матеріальних вважаються витрати на: амортизацію основних фондів; відрахування на соціальні потреби; платежі на виплати, які об'єднуються в кошторисі виробництва під назвою “Інші витрати”. Отже, до матеріальних витрат і витрат, що прирівнюються до них, належать усі елементи витрат кошторису виробництва за винятком заробітної плати.

У ще вужчому сенсі дохід часто асоціюється з прибутком. Щоб визначити, у якому сенсі застосовано слово “дохід”, потрібно розглянути його разом з супровідним епітетом або з приєднаними до нього роз'яснювальними словами.

Таким чином, дохід – це виторг підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору.

Валовий дохід – це загальна сума доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за їх межами. У цьому ж законі наводиться і повний перелік конкретних статей, включених до складу валового доходу.

Вважається, що підприємство отримує дохід уже тоді, коли право власності на вироблені та реалізовані ним товари та послуги переходить до іншого власника, навіть якщо кошти ще не перераховано. У такому разі з'являється дебіторська заборгованість. Тому в бухгалтерській звітності є дві форми звітності, що контролюють доходи. Одна – “Звіт про доходи”, друга – “Звіт про рух грошових потоків”. Перша форма враховує можливий валовий дохід підприємства, який стає джерелом нарахування податків, друга – реальні грошові надходження підприємства.

Прибуток підприємства загалом являє собою частину вартості додаткового продукту і є складовою доходу підприємства. Усі підприємства, здаючи замовнику готові об'єкти або реалізуючи продукцію, відшкодовують свої витрати на виробництво, купують основні виробничі фонди і нормовані оборотні засоби, та для нормальної діяльності вони повинні отримувати понад це певний прибуток.

Прибуток – перевищення доходів від продажу товарів і послуг над витратами на виробництво та продаж цих товарів; один із найбільш важливих показників фінансових результатів діяльності підприємства. Прибуток розраховується як різниця між виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) та сумою витрат факторів виробництва на цю діяльність у грошовому виразі. Розрізняють: валовий (балансовий) прибуток (доходи мінус витрати) та чистий прибуток (валовий прибуток мінус податки та відрахування); бухгалтерський прибуток (різниця між доходами та бухгалтерськими витратами) і економічний (бухгалтерський прибуток мінус альтернативні витрати). Звичайно, економічний прибуток менший за бухгалтерський на величину некомпенсованих витрат за використання факторів виробництва, що належать підприємцю.

Таким чином, прибуток – це частина виторгу, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази та продукції, усіх форм інвестування. Він слугує джерелом сплати податків. Враховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на його зростання.

Загальна величина прибутку має ті самі джерела утворення, що й дохід:

- прибуток від реалізації продукції;
- прибуток від позареалізаційних операцій;
- прибуток від іншої реалізації.

У закордонній практиці вживається поняття валового, операційного та маржинального прибутків. Валовий прибуток – це різниця між валовим доходом підприємства та виробничими витратами, тобто це загальний прибуток разом з невиробничими витратами (адміністративними, витратами на маркетинг, збут тощо). Операційний прибуток дорівнює валовому прибутку за вирахуванням невиробничих витрат. Маржинальний прибуток становить різницю між обсягом реалізації продукції та змінними витратами виробництва.

Принциповим (головним) напрямом використання прибутку є поділ його на дві частини: прибуток, що йде за межі підприємства (виплати власникам корпоративних прав, персоналу підприємства за підсумками роботи, на соціальну підтримку) та нерозподілений прибуток, який залишається на підприємстві. Він залишається на рівні інвестиційного та резервного фондів. Резервний фонд використовується у разі недостатньої кількості оборотних засобів. Інвестиційний фонд акумулює кошти для розвитку виробництва, оновлення його виробничої бази. Проте такий розподіл прибутку умовний, оскільки на кожному підприємстві є своя специфіка розподілу коштів, що має бути врахованою.

На прибуток як економічний показник впливає велика кількість факторів. Для визначення основних напрямів пошуку резервів збільшення прибутку чинники, що впливають на його отримання, класифікують таким чином.

До зовнішніх чинників належать природні умови, державне регулювання цін, тарифів, відсотків, податкових ставок і пільг, штрафних санкцій тощо. Ці чинники не залежать від діяльності підприємств, але можуть безпосередньо впливати на величину прибутку.

Внутрішні чинники діляться на виробничі та позавиробничі. Виробничі чинники характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів і, у свою чергу, можуть підрозділятися на екстенсивні та інтенсивні. Екстенсивні чинники впливають на процес отримання прибутку через кількісні зміни: обсягу засобів і предметів праці, фінансових ресурсів, часу роботи устаткування, чисельності персоналу, фонду робочого часу тощо. Інтенсивні чинники впливають на процес отримання прибутку через якісні зміни: підвищення продуктивності устаткування та його якості, використання прогресивних видів матеріалів і вдосконалення технології їх обробки, прискорення оборотності оборотних коштів, підвищення кваліфікації та продуктивності праці персоналу, зниження трудомісткості і матеріаломісткості продукції, вдосконалення організації праці та ефективніше використання фінансових ресурсів тощо.

До позавиробничих чинників належать, наприклад, постачальницько-збутова та природоохоронна діяльність, соціальні умови праці та побуту тощо.

У процесі фінансово-господарської діяльності підприємства всі ці чинники перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємозалежності. Прямий вплив на величину собівартості продукції, а значить, і прибутку пов'язаний з тим, наскільки раціонально й економно витрачаються матеріальні ресурси – адже частка матеріальних витрат у складі собівартості зазвичай коливається від 60 до 90 %.

14.3 Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Оцінювання фінансово-економічного стану підприємства здійснюється переважно за двома напрямками: оцінювання прибутковості та активності і оцінювання фінансової стійкості та платоспроможності підприємства. Основними документами, за якими проводиться оцінювання, є баланс підприємства, звіт про фінансові результати та звіт про рух грошових потоків.

Прибутковість підприємства можна виміряти величиною прибутку підприємства та рентабельністю.

Прибуток показує абсолютний ефект діяльності підприємства без урахування використаних при цьому ресурсів, тому його слід доповнювати відносним показником – рентабельністю. Перевага відносних показників полягає в тому, що вони характеризують ефективність діяльності, тобто відношення результату (прибутку) до сплачених витрат на досягнення цього результату.

Залежно від мети аналізу розрізняють:

1. *Загальний рівень рентабельності* підприємства:

$$R_{\text{заг}} = \frac{П_{\text{б}}}{S_{\text{заг}}} \cdot 100 \% \quad (14.1)$$

де $П_{\text{б}}$ – балансовий прибуток;

$S_{\text{заг}}$ – загальна виробнича собівартість.

Такий показник відображає загальну ефективність діяльності підприємства. Найбільш прийнятним виразом загального рівня рентабельності є відношення балансового прибутку до суми вартості основних виробничих фондів ($C_{\text{ОВФ}}$) і нормованих оборотних засобів ($C_{\text{НОЗ}}$):

$$R_{\text{заг}} = \frac{П_{\text{б}}}{C_{\text{ОВФ}} + C_{\text{НОЗ}}}. \quad (14.2)$$

Такий рівень рентабельності показує, наскільки раціонально використовуються матеріальні ресурси підприємства.

2. *Рентабельність виробничих фондів.* Цей показник називають ще рентабельністю виробництва, що є не зовсім коректним, оскільки до формування прибутку залучаються всі види діяльності підприємства, у тому числі ті, що не пов'язані з його основними виробничими фондами.

$$R_{ОВФ} = \frac{\Pi_{\sigma}}{C_{ОВФ}} \cdot 100 \% \quad (14.3)$$

3. *Рентабельність сукупних активів* характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства:

$$R_{ак} = \frac{\Pi_{\sigma}}{C_{ак}} \cdot 100 \% \quad (14.4)$$

де $C_{ак}$ – середня сума активів балансу підприємства.

4. *Рентабельність власного (акціонерного) капіталу* відображає ефективність використання активів, створених за рахунок власних коштів:

$$R_{В.К.} = \frac{\Pi}{C_{В.К.}} \cdot 100 \% \quad (14.5)$$

де Π – чистий прибуток підприємства;
 $C_{В.К.}$ – сума власного капіталу.

Величина власного капіталу отримується за даними балансу. Вона дорівнює сумі активів за вирахуванням усіх боргових зобов'язань. Цей показник цікавить передусім акціонерів, оскільки він визначає верхню межу дивідендів.

5. *Рентабельність продукції* характеризує ефективність витрат на виробництво та збут продукції:

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\sigma}}{S_{Т.П.}} \cdot 100 \% \quad (14.6)$$

де $S_{Т.П.}$ – повна собівартість товарної реалізованої продукції,

або

$$R_{\Pi} = \frac{\Pi_{\sigma}}{Q} \cdot 100 \% \quad (14.7)$$

де Q – обсяг реалізованої продукції.

У багатоміноменклатурному виробництві поряд з рентабельністю всієї продукції визначається також рентабельність окремих її різновидів. Рентабельність певного виробу визначається так:

$$R_i = \frac{C_i - S_i}{S_i} \cdot 100 \% \quad (14.8)$$

де C_i, S_i – відповідно ціна та собівартість i -го виробу.

Усі показники рентабельності можуть бути плановими та фактичними. Різниця полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, для фактичної – фактичні.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Роль і місце фінансової діяльності підприємства в управлінні підприємствами різних сфер бізнесу.
2. Фінансова звітність підприємства.
3. Методика обчислення рентабельності: продукції, продажу, виробничих фондів (виробництва); сукупних активів; власного (акціонерного) капіталу.
4. Моделі інтегральної оцінки фінансово-економічного стану підприємства.
5. Моделі комплексної діагностики діяльності підприємства.
6. Фактори зростання прибутковості діяльності підприємства.
7. Особливості складання фінансового плану підприємства (організації).
8. Фінансова звітність підприємства: баланс, звіт про фінансові результати, звіт про власний капітал, звіт про рух грошових коштів.

ТЕМА 15. РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА: СУЧАСНІ МОДЕЛІ, ТРАНСФОРМАЦІЯ ТА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ

- 15.1 Сутнісна характеристика, роль і значення розвитку підприємства.
- 15.2 Структурна перебудова економіки і трансформація підприємств (організацій), об'єднань.
- 15.3 Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування.

15.1 Сутнісна характеристика, роль і значення розвитку підприємства

Розвиток підприємства – це процес сукупних змін у соціально-економічній системі підприємства, спрямований на його перехід у новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, причому за напрямом він може бути як позитивним, так і негативним.

Поняття “розвиток” і “зростання”, хоча й взаємопов’язані, однак за своїм змістом часто можуть не співпадати. Під зростанням підприємства розуміють збільшення його розмірів і обсягів виробництва. Про зростання підприємства свідчать показники випуску продукції, обсягу продажів, чисельності працівників тощо.

Зростання є складовою економічного розвитку підприємства. Водночас розвиток підприємства можливий не тільки за одночасного його зростання, а й за незмінних масштабів його діяльності, тобто відсутність зростання не є перешкодою для розвитку підприємства.

Найбільш часто поштовхом до змін на підприємстві є кризові ситуації. Необхідні зміни у стратегії, виробничих процесах, організаційній структурі можуть здійснюватись поступово, у вигляді низки кроків, або ж радикально, у вигляді великих стрибків. Відповідно до цього розрізняють “революційну” та “еволюційну” моделі розвитку на підприємстві.

“Революційна” модель змін, яка була запропонована американськими фахівцями у галузі менеджменту М. Хаммером та Дж. Чампі у 1991 р., набула ще назву *концепції реінжинірингу бізнесу*. Вчені розглядають реінжиніринг бізнесу як принципове переосмислення та радикальне перепроєктування підприємства та його найважливіших процесів з метою кардинального поліпшення найважливіших кількісно вимірюваних показників сучасної ефективності: вартості, якості, сервісу та оперативності.

“Еволюційна” модель змін (або *концепція організаційного розвитку*) базується на концепції планування, ініціювання та здійснення процесів зміни соціальної системи, що передбачає залучення великої кількості учасників. Тобто організаційний розвиток розглядається як довгостроковий, ретельний і всеохоплюючий процес зміни та розвитку підприємства і людей, які в ньому працюють.

15.2 Структурна перебудова економіки і трансформація підприємств (організацій), об’єднань

Сучасний стан економіки на макро- та 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.

Основними видами реструктуризації є: управлінська, технічна, економічна, фінансова та організаційно-правова.

Організаційно-правова реструктуризація характеризується процесами комерціалізації, корпоратизації, зміни організаційної структури та власника державних підприємств.

Технічна реструктуризація пов’язана з забезпеченням такого стану підприємства, за якого воно досягає відповідного рівня виробничого потенціалу, технології, “ноу-хау”, управлінських навичок, кваліфікації персоналу, ефективних систем постачання та логістики, тобто всього того, що дає підприємству змогу виходити на ринок з ефективною та конкурентоспроможною продукцією.

Економічна життєздатність досягається, коли продукція підприємства, його капітальні та поточні витрати, рівень продажів і цінова політика забезпечують такий рівень економічної рентабельності підприємства, який відповідає сучасним умовам господарювання.

Після досягнення **фінансової** життєздатності суб'єкт господарювання матиме таку структуру балансу підприємства, за якої показники ліквідності та платоспроможності задовольняють вимоги ринку, а також позбудеться проблем із виплатою кредитів, відсотків за ними чи з погашенням інших боргових зобов'язань тощо.

Управлінська реструктуризація пов'язана з підготовкою та перепідготовкою персоналу з орієнтацією на конкурентоспроможне функціонування підприємства, зміну його організаційної структури, менеджменту, технологічної, інноваційної та маркетингової політики.

Природа та міра необхідної реструктуризації залежать від характеру проблем підприємства. Іноді підприємство потребує лише часткової або так званої обмеженої реструктуризації для відновлення економічної та технічної життєздатності. При цьому підприємство встановлює для себе певні стандарти (орієнтири), які є кінцевою метою реалізації відповідного типу реформування. Такими орієнтирами можуть бути рівень фінансового левериджу (співвідношення позикових і власних коштів), розмір робочого капіталу підприємства, а також коефіцієнт покриття боргів.

Для досягнення встановлених значень можуть використовуватися такі заходи: *реструктуризація (переоформлення) боргів, додаткова емісія цінних паперів, переоцінка активів, зниження дебіторської заборгованості* тощо. Коли проблеми підприємства є більш суттєвими, воно потребує так званої всебічної 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.

Реструктуризація підприємств (організацій) здійснюється після занесення їх до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій і проведення поглибленого аналізу фінансово-господарської діяльності спеціалістами, які роблять висновки щодо способів оздоровлення та пропонують концепцію господарської діяльності підприємства.

Порядок реструктуризації підприємства: попередній аналіз стану підприємства; включення до Реєстру неплатоспроможних підприємств та організацій; поглиблений аналіз техніко-економічного та фінансового стану підприємства; обґрунтування концепції реструктуризації;

розробка плану реструктуризації, розробка бізнес-планів нових реорганізованих підприємств; запровадження організаційно-економічних, правових, технічних заходів з реструктуризації; визначення економічної ефективності реструктуризації; оцінка результатів створення та функціонування нових організаційно-правових структур.

Ще одним видом структурної перебудови економіки і трансформації підприємств є санація.

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.

Під час проведення 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.

Наступним етапом 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.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого суб'єкта господарювання можна зробити у вигляді плану фінансового оздоровлення, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування. Стандартної форми та структури такого плану не існує, але будь-яка його форма потребує наявності вірогідної базової інформації.

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють відновленню платоспроможності та підтримці 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 на довгострокові позики або іпотеки; запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва; удосконалення організації праці; проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Оцінка фінансового стану підприємства та причин фінансової кризи дає змогу зробити висновок про доцільність або недоцільність санації даної господарської одиниці. 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*. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, капітал утрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про *консервацію* та *ліквідацію* господарського суб'єкта.

15.3 Економічна безпека підприємства: сутність і передумови формування

За ринкових умов господарювання дуже важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації та технології, техніки й устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного і соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).

Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивно наявним для кожного суб'єкта господарювання завданням забезпечення стабільності функціонування та досягнення головних цілей своєї діяльності. Рівень економічної безпеки фірми залежить від того, наскільки ефективно її керівництво та спеціалісти (менеджери) будуть спроможні уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища.

Головна *мета* економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективно функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

До основних *функціональних цілей* економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства (організації);
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством (організацією);
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства (організації).

Загальна *схема процесу організації* економічної безпеки включає такі дії (заходи), що реалізуються послідовно або одночасно:

- формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);
- загальностратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);
- функціональний аналіз рівня економічної безпеки;
- загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за умови здійснення в необхідному обсязі зазначених операцій можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Дайте визначення поняттю “розвиток підприємства” та поясніть його відмінність від поняття “зростання підприємства”.
2. Охарактеризуйте “революційну” та “еволюційну” моделі розвитку на підприємстві.

3. Які є види моделей розвитку підприємства і в чому полягають їх особливості?
4. Які існують механізми структурної перебудови економіки і трансформації підприємств?
5. Що таке реструктуризація і яка її роль?
6. Поясніть сутність основних видів реструктуризації: управлінської, технічної, економічної, фінансової, організаційно-правової.
7. Що являє собою санація?
8. У якому разі приймається рішення про консервацію та ліквідацію господарського суб'єкта?
9. Опишіть порядок реструктуризації підприємства.
10. У чому полягає суть економічної безпеки підприємства?
11. Які основні функціональні цілі економічної безпеки?

ТЕМА 16. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ТА АНТИКРИЗОВА ДІЯЛЬНІСТЬ

16.1 Економічна безпека підприємства: основні поняття.

16.2 Система економічної безпеки.

16.3 Антикризова діяльність на підприємстві.

16.1 Економічна безпека підприємства: основні поняття

Економічна, організаційна та політична системи суспільства безпосередньо залежать від його господарської діяльності. Незалежно від суб'єктів господарювання економічна безпека має багатоаспектне тлумачення. На будь-якому рівні ієрархії виробничо-господарської діяльності можуть виникати ситуації, які безпосередньо впливають на стан виробництва, часто незалежно від самого товаровиробника.

Поняття економічної безпеки підприємства можна розглядати з кількох позицій. З позиції різних агентів ринку, що взаємодіють з підприємством (споживачів, суміжників, податкових, кредитних органів тощо), оцінка має дати відповідь на запитання “Наскільки надійне підприємство як партнер в економічних відносинах і чи доцільно продовжувати ці відносини?”. У цьому разі можна визначити, що *економічна безпека підприємства є комплексним відображенням ступеня надійності підприємства як партнера у виробничих, фінансових, комерційних та інших економічних відносинах за певний проміжок часу.*

З позиції самого підприємства оцінка економічної безпеки полягає у визначенні рівня захищеності його потенціалу (виробничо-технічного, фінансового, соціального та ін.) і тенденцій його зміни. При цьому *під економічною безпекою підприємства слід розуміти захищеність його потенціалу (виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального) від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.*

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво та фахівці зможуть уникнути потенційних загроз і ліквідувати шкідливі наслідки певних негативних складових зовнішнього та внутрішнього середовища.

Отже, економічна безпека – це стан і здатність економічної системи протистояти небезпеці руйнування її оргструктури і статусу, а також перешкодам у досягненні цілей розвитку.

Економічна безпека підприємства – захищеність його виробничого, організаційно-технічного, фінансово-економічного, соціального потенціалу від негативного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників,

прямих або непрямих економічних загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення.

Економічну безпеку організації слід розглядати як стан і властивість соціально-економічної системи та її функцію.

Стан безпеки організації можна визначити через відповідні критерії та показники (індикатори). Вони сигналізують, з одного боку, про зону безпеки, а з іншого – про розвиток небезпеки внаслідок реалізації загрози.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективно функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Основними функціональними цілями економічної безпеки є:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стабільності та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності того чи іншого суб'єкта господарювання;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративної діяльності;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці та досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

16.2 Система економічної безпеки

Система економічної безпеки кожного підприємства є індивідуальною. Її повнота та дієвість залежать від чинної в державі законодавчої бази, від обсягу матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виділених керівниками підприємств, від розуміння кожним із працівників важливості гарантування безпеки бізнесу, а також від досвіду роботи керівників служб безпеки підприємств.

Система економічної безпеки підприємства – комплексне утворення, до якого належать суб’єкти, об’єкти та механізми реалізації безпеки на підприємстві.

Стратегія гарантування безпеки – перспективне планування економічних, організаційних та інших заходів з метою досягнення відповідного рівня економічної безпеки підприємницької структури.

Надійний захист економічної безпеки підприємства можливий лише за комплексного та системного підходу до її організації. Тому в економіці існує таке поняття, як система економічної безпеки підприємства. Ця система забезпечує можливість оцінити перспективи зростання підприємства, розробити тактику та стратегію його розвитку.

Поняття економічної безпеки підприємства має внутрішньовиробничі та позавиробничі складові (рис. 16.1) і містить у собі фінансову, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, силову, ринкову, інтерфейсну, екологічну та інформаційну складові.

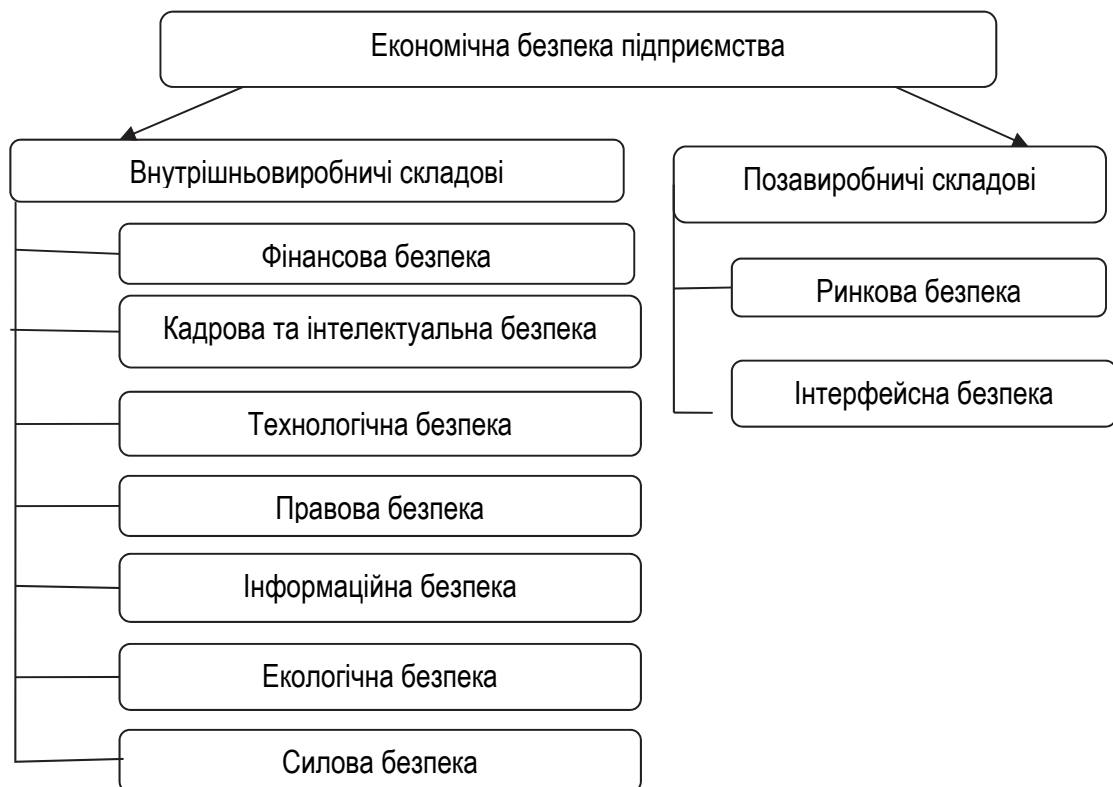


Рисунок 16.1 – Складові економічної безпеки підприємства

Фінансова складова. Про ослаблення фінансової безпеки свідчать:

- зниження ліквідності;
- підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості;
- зниження фінансової стійкості тощо.

За цю складову економічної безпеки відповідають фінансові та економічні служби підприємства.

Інтелектуальна складова. На цю складову негативно впливають:

- звільнення з роботи провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до ослаблення інтелектуального потенціалу підприємства;
- зниження питомої ваги інженерно-технічних і наукових працівників у загальній кількості робітників;
- зниження винахідницької та раціоналізаторської активності;
- зниження освітнього рівня працівників, особливо осіб апарату управління.

За цю складову безпеки відповідають кадрова служба (відділ кадрів) і головний інженер.

Кадрова складова. До основних негативних впливів належать:

- відтік кадрів;
- плінність кадрів;
- фізичне старіння кадрів, старіння їх знань і кваліфікації;
- низька кваліфікація кадрів;
- поєднання основної діяльності з роботою в інших організаціях, що призводить як до низької віддачі працівника, так і до можливого виходу конфіденційної інформації за межі підприємства.

За цю складову безпеки повинна відповідати кадрова служба (відділ кадрів). У ряді випадків показники інтелектуальної та кадрової складової економічної безпеки підприємства об'єднують.

Технологічна складова. До основних негативних впливів належать:

- дії, направлені на підрив технологічного потенціалу підприємства;
- порушення технологічної дисципліни;
- моральне старіння використовуваних технологій.

Протидією повинна займатися технологічна служба (контроль технологічної дисципліни, удосконалення використовуваних і розробка нових ефективних технологій тощо).

Правова складова. Основними загрозами безпеці є:

- недостатня правова захищеність інтересів підприємства в договірній та іншій діловій документації;
- порушення юридичних прав підприємства та його працівників;
- умисне або ненавмисне розголошення комерційно важливих відомостей;
- порушення норм патентного права.

Протидією повинні займатися юридична і патентно-ліцензійна служби (правове забезпечення діяльності підприємства, юридичне

опрацювання договірної документації, ведення судових і арбітражних розглядів, правове навчання персоналу, ведення патентного фонду підприємства, контроль порушень норм патентного права, цензура публікацій).

Інформаційна складова. Рівень цієї складової економічної безпеки визначається використанням неповної, неточної та суперечливої інформації в процесі ухвалення управлінських рішень.

Протидією повинна займатись інформаційно-аналітична служба спільно зі службою охорони (аналіз достовірності інформації, що надходить, збір, накопичення, систематизація та зберігання інформації, захист інформації від несанкціонованого доступу, підтримка зв'язків з діловими партнерами і широкими колами громадськості).

Екологічна складова. Можна виділити такі негативні впливи на економічну безпеку, що належать до вказаної складової:

- загроза здоров'ю працівників підприємства;
- втрата прибутку внаслідок високого рівня екологічних штрафів і платежів;
- зниження конкурентоспроможності підприємства та вироблюваної продукції;
- підрив іміджу підприємства.

Протидією повинна займатись служба екологічної безпеки (контроль екологічності та екологізація всіх сторін діяльності підприємства).

Силова складова. Основними негативними впливами, що характеризують цю складову, є:

- фізичні та моральні впливи, направлені на конкретних осіб, особливо на керівництво та провідних фахівців підприємства з метою заподіяти шкоду їх здоров'ю (фізичному та психологічному), а також репутації і матеріальному добробуту, що загрожує нормальній діяльності підприємства;
- негативні впливи, які завдають шкоди майну підприємства, несуть загрозу зниження вартості його активів і втрати економічної незалежності (у т. ч. доступ до конфіденційної інформації підприємства включаючи промислове шпигунство, дезінформацію, знищення інформації тощо).

Протидією негативним впливам, що належать до силової складової, повинна займатись служба охорони (забезпечення фізичного захисту керівництва підприємства, організація пропускну режиму, охорона будівель приміщень, ліній зв'язку й устаткування, захист інформації від несанкціонованого доступу, забезпечення режиму секретності документів і матеріалів, забезпечення безпеки в екстремальних умовах, навчання персоналу розпізнавати загрози і вживати заходів самозахисту).

Рівень цієї складової економічної безпеки підприємства може бути визначений на основі оцінки вірогідності реалізації зазначених вище (а також інших аналогічних) загроз. Ця вірогідність може бути розрахована об'єктивно як частота негативних впливів у минулому і поточному періодах діяльності підприємства або ж суб'єктивно – методом експертних оцінок. При цьому необхідно брати до уваги збиток, можливий унаслідок реалізації загроз.

Ринкова складова. Ця складова економічної безпеки відображає ступінь відповідності внутрішніх можливостей розвитку підприємства зовнішнім, які складаються в ринковому середовищі. Про ослаблення ринкової безпеки свідчать:

- зменшення частки ринку, яку займає підприємство;
- ослаблення конкурентних позицій і здатності протидіяти конкурентному тиску;
- зниження адаптаційних можливостей підприємства до змін на ринку, відставання від вимог ринку тощо.

За цю складову економічної безпеки підприємства повинна відповідати служба маркетингу.

Інтерфейсна складова (надійності взаємодії з економічними контрагентами). Загрозу економічній безпеці підприємства становлять також можливі непередбачені зміни умов взаємодії (аж до розриву відносин) з економічними контрагентами: постачальниками, торговими та збутовими посередниками, інвесторами, споживачами тощо. Відповідальність за цю складову економічної безпеки несе служба маркетингу.

16.3 Антикризова діяльність на підприємстві

У ринковій економіці завжди існує небезпека кризи, оскільки в управлінні завжди є ризик того, що внаслідок циклічності соціально-економічної системи (підприємства) можуть змінитися як співвідношення керованих і некерованих процесів, так і потреби та інтереси суспільства й окремої людини в цілому. При цьому підприємства провадять свою фінансово-господарську діяльність, зазнаючи постійного впливу несприятливих внутрішніх і зовнішніх чинників, які можуть призвести до фінансової кризи та банкрутства.

Антикризове управління – процес застосування форм, методів і процедур, спрямованих на соціально-економічне оздоровлення фінансово-господарської діяльності індивідуального підприємця, підприємства, галузі, створення та розвитку умов для виходу з кризового стану.

Сутність антикризового управління виражається в тому, що:

- кризи можна прогнозувати та планувати (передбачати, очікувати і викликати);

- кризові явища певною мірою підлягають регулюванню (їх можна прискорити, запобігти та пом'якшити);
- управління в умовах кризи вимагає особливих і спеціальних підходів;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси та мінімізувати їх наслідки.

Головна мета антикризової діяльності – розробка найменш ризикових управлінських рішень, які б дозволили досягти запланованих результатів господарювання з мінімумом додаткових коштів і за мінімальних негативних соціально-економічних наслідків.

Антикризове управління підприємством являє собою модель, що складається з окремих блоків:

- системи антикризового управління;
- процесів антикризового управління;
- механізмів антикризового управління.

Вивчення досвіду подолання кризових ситуацій дозволяє сформулювати деякі загальні, обов'язкові для кожного підприємства процедури, на підставі яких можна виділити два найбільш поширені види тактики: захисну та наступальну.

Захисна тактика заснована на проведенні застережних заходів, направлених на скорочення всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом, що приводить до скорочення виробництва в цілому.

Наступальна тактика є більш ефективною. Вона передбачає проведення не стільки оперативних, скільки стратегічних заходів. У цьому разі разом з ресурсощадними заходами проводяться активний маркетинг, вивчення та завоювання нових ринків збуту, збільшення витрат на вдосконалення виробництва за рахунок його модернізації, оновлення основних фондів, впровадження інноваційних технологій.

Практикою реформування підприємств сформовано основні методи антикризового управління підприємствами (табл. 16.1).

Таблиця 16.1 – Методи антикризового управління на підприємствах

Тактичні методи	Стратегічні методи
1. Санація	1. Ліквідація
2. Даунсайзинг	2. Створення нових підприємств
3. Банкрутство	3. Регуляризація
	4. Модернізація
	5. Злиття
	6. Диверсифікація
	7. Реструктуризація
	8. Реінжиніринг

Якщо такі методи, як ліквідація, створення нових підприємств і модернізація, не викликають питань щодо своєї сутності, інші методи потребують роз'яснень.

Для більшості підприємств, що опинилися у кризовому становищі, першим методом, що стає в пригоді, є санація. Цей метод об'єднує сукупність заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного та соціального характеру, спрямованих на швидке покращення фінансових показників підприємства за рахунок зміни структури активів і пасивів підприємства. До санаційних заходів слід віднести консервацію, оренду та розпродаж основних засобів, що не використовуються підприємством, заміну короткострокових боргових зобов'язань на довгострокові, передачу об'єктів соціальної сфери до муніципальної власності тощо.

Результати санації в більшості випадків мають тимчасовий характер, якщо їх не закріплено структурними реформами. Проте не можна відкидати важливу роль попереднього фінансового оздоровлення для збільшення ефективності реструктуризації та інших методів реформування.

Інститут банкрутства є найважливішим елементом механізму ринкової економіки. Його призначення полягає в добровільній або примусовій ліквідації неспроможних юридичних осіб, індивідуальних підприємців, коли заходи з запобігання банкрутству, досудова санація або зовнішнє управління не забезпечили необхідного рівня платоспроможності підприємства.

Суть банкрутства (англ. bankruptcy) визначає Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом". Закон дає таке визначення банкрутства: банкрутство – це визнана арбітражним судом неплатоспроможність боржника та неможливість відновити свою платоспроможність і задовольнити визнані судом вимоги кредиторів без застосування ліквідаційної процедури.

Даунсайзинг – зменшення виробничих потужностей і чисельності виробничого й управлінського персоналу підприємства відповідно до реального попиту та ринкових можливостей. Використання цього методу приводить до значного скорочення постійних витрат, зменшення собівартості продукції.

На покращення якісних характеристик діяльності підприємств спрямовані і такі методи, як злиття та диверсифікація. Вони полягають в об'єднанні у межах однієї організації різних стадій виробництва та розподілу, різних видів діяльності. Застосування цих методів стає доцільним тоді, коли така інтеграція приводить до суттєвої економії на масштабі чи до значного зменшення транзакційних витрат.

Впровадження сучасних підходів до управління підприємством як метод антикризового менеджменту отримав назву регуляризація. До таких підходів належать: формування системи стратегічного планування та управлінського обліку, створення комплексної системи фінансового контролю та планування, автоматизованої системи обліку, повноцінних маркетингових служб тощо. За допомогою цього методу підприємства формують системи управління, що спроможні вирішувати великий обсяг складних завдань, пов'язаних із роботою в ринкових умовах, виходом на міжнародні ринки. Нові системи управління дозволяють спрямовувати ресурси підприємств на подальший стабільний розвиток.

Реінжиніринг полягає в перепроектуванні бізнес-процесів підприємства. За рахунок скорочення зайвих ланок та операцій у бізнес-процесах, зайвих витрат часу та інших ресурсів реінжиніринг дозволяє досягти різкого, стрибкоподібного підвищення показників ефективності діяльності, таких як продуктивність праці, час обслуговування чи виготовлення продукції, собівартість тощо.

Одним з найбільш складних методів є реструктуризація підприємств, яка останнім часом набула значного розповсюдження. Цей метод пов'язується зі змінами організаційної структури та системи управління підприємством і його капіталом з метою економічного та, у більшості випадків, організаційного відокремлення й оздоровлення бізнес-процесів (видів, напрямків діяльності). Під час реструктуризації бізнес-процеси переводяться на принципи самофінансування та самоуправління, отримують певний ступінь господарської незалежності. Підприємства використовують цей метод тоді, коли наявна система управління неспроможна забезпечити ефективне управління діяльністю та розвитком усіх напрямків діяльності одночасно.

Питання для закріплення матеріалу та самостійної роботи

1. Що таке економічна безпека підприємства?
2. У чому полягає головна мета економічної безпеки підприємства?
3. Дайте визначення системі економічної безпеки підприємства.
4. Назвіть внутрішньовиробничі та позавиробничі складові економічної безпеки підприємства.
5. У чому полягає сутність антикризового управління на підприємстві?
6. Що являє собою антикризове управління підприємством?
7. Які процедури для подолання кризових ситуацій можливі в
8. Які є методи антикризового управління?

ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК

Актив балансу – перша частина бухгалтерського балансу підприємства, у якій відображено майно за складом і розміщенням.

Акціонерне товариство – підприємство, яке створене на засадах угоди юридичними та фізичними особами шляхом об'єднання їхнього майна з метою ведення господарської діяльності, статутний фонд якого поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості і яке несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства.

Амортизація – процес перенесення авансованої раніше вартості всіх видів засобів праці на вартість продукції, що виробляється, з метою її повного відшкодування.

Асоціація – форма договірною об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації підприємницької діяльності.

Баланс-брутто – бухгалтерський баланс, який включає регулюючі статті.

Баланс-нетто – бухгалтерський баланс, який не включає регулюючі статті.

Балансовий прибуток – загальна сума прибутку підприємства за всіма видами діяльності, яка відображається в його балансі.

Банкрутство – неспроможність юридичної особи – суб'єкта підприємницької діяльності, пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі, задовольнити у встановлений для цього строк пред'явлені з боку кредиторів вимоги та виконати зобов'язання перед бюджетом.

Валова виручка – повна сума грошових надходжень від реалізації товарної продукції, робіт, послуг і матеріальних цінностей.

Валова продукція – вартісний показник, який характеризує загальний показник промислово-виробничої діяльності підприємства. До її складу включають: готову продукцію; напівфабрикати, які відпускаються на сторону; вартість промислових робіт і послуг; залишки незавершеного виробництва, інструментів і приладів.

Валовий прибуток – різниця між сукупністю доходів і видатків фірми до сплати податків.

Виробнича інфраструктура – комплекс галузей господарства, які обслуговують сферу матеріального виробництва.

Виробнича потужність – максимально можливий випуск продукції у номенклатурі та асортименті при повному використанні виробничого обладнання та виробничих площ з урахуванням застосування передової техніки виробництва і наукової організації праці.

Виробничий процес – сукупність взаємопов'язаних процесів праці та природних процесів, у результаті яких вихідні матеріали та напівфабрикати перетворюються на готову продукцію.

Виробничі фонди – сукупність засобів виробництва, які має підприємство для здійснення процесу виробництва. До складу виробничих фондів входять основні та оборотні фонди.

Внутрішня норма дохідності інвестицій – дисконтна ставка, за якої чистий приведений дохід дорівнює нулю.

Господарське товариство – підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Дочірнє підприємство – підприємство з правами юридичної особи, контрольний пакет акцій або статутний фонд якого належать іншому підприємству.

Економічна безпека держави – такий стан економіки, який дозволяє гідно задовольняти суспільні потреби при ефективному використанні продуктивних сил, навколишнього середовища та світових господарських зв'язків.

Економічна безпека підприємства – стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей для запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам і загрозам, забезпечення стійкого функціонування.

Економічна ефективність виробництва – кількісне співвідношення результатів господарської діяльності та витрат.

Заробітна плата – сукупність виплат у грошовій формі, які отримує робітник за певний період.

Інвестиції – вкладення капіталу в підприємницьку діяльність з метою забезпечення його збільшення у майбутньому.

Індекс рентабельності інвестицій – показник оцінки ефективності інвестицій, який визначається як відношення суми дисконтованих грошових потоків за весь інвестиційний період до суми дисконтованих інвестицій.

Інновація – використання результатів наукових досліджень і розробок, спрямованих на вдосконалення процесу виробничої діяльності, економічних, правових і соціальних відносин у сфері науки, культури, освіти та інших сферах діяльності суспільства.

Календарне планування – складник оперативно-виробничого планування, яке включає розробку конкретних виробничих завдань для підприємства в цілому та його структурних підрозділів на короткий проміжок часу.

Кваліфікація – сукупність спеціальних знань і практичних навичок, що визначають ступінь підготовленості працівника до виконання професійних функцій обумовленої складності.

Колективне підприємство – суб'єкт господарювання, утворений у процесі викупу державного підприємства або на основі іншого законного придбання майна трудовим колективом.

Командитне товариство – товариство, у якому разом з одним або більше учасниками, що ведуть від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується вкладом у майні товариства.

Комерційне підприємство – самостійна виокремлена господарська одиниця з правом юридичної особи, яка займається комерційною діяльністю і має за мету отримання максимального прибутку.

Конкурентоспроможність продукції – сукупність споживчих якостей товару, які відображають його відмінність від аналогічного товару (товару-конкурента) за ступенем відповідності конкретним суспільним потребам і вартістю (ціною).

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети.

Концерн – форма статутного об'єднання підприємницьких структур, що характеризується органічним поєднанням власності та контролю.

Корпорація – акціонерна форма власності, що передбачає колективне володіння власністю (капіталом), концентрацію функцій управління підприємством у руках професійних управляючих (менеджерів).

Кредитоспроможність підприємства – наявність у підприємства передумов для отримання кредиту та його вчасного повернення.

Ліквідність підприємства – спроможність підприємства своєчасно розраховуватися за зобов'язаннями або можливість перетворювати статті активу балансу на гроші для оплати зобов'язань.

Масове виробництво – тип виробництва, що характеризується вузькою номенклатурою та великим обсягом випуску продукції, яка безперервно виробляється протягом тривалого часу.

Методи управління – способи, засоби управлінської діяльності, за допомогою яких робота персоналу спрямовується на досягнення цілей, що стоять перед об'єктом управління.

Мотивація – спонукальна причина, привід до будь-якої дії.

Науково-технічна революція – докорінна якісна трансформація суспільного розвитку на основі новітніх наукових відкриттів і винаходів, що справляють революціонізуючий вплив на зміну знарядь і предметів праці, технології, організації та управління виробництвом, характер трудової діяльності людей.

Науково-технічний прогрес – постійний процес створення нових і вдосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва та кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

Нематеріальні активи – права на використання об'єктів промислової та інтелектуальної власності, а також інші майнові права.

Нематеріальні ресурси – складова потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів і невизначеність розміру майбутнього прибутку від її використання.

Оборотні кошти – сукупність грошових коштів підприємства, необхідних для формування та забезпечення кругообігу виробничих оборотних фондів і фондів обігу.

Оборотні фонди – частина виробничих фондів у вигляді певної сукупності предметів праці, елементи яких цілком споживаються у виробничому циклі, змінюють або ж повністю втрачають свою натуральну форму та повністю переносять свою вартість на вартість продукції, що виробляється.

Одиничне виробництво – тип виробництва, який характеризується широкою номенклатурою продукції та малим обсягом її випуску.

Оперативно-виробниче планування – система розрахунків з регулювання процесу виробництва з метою ритмічної роботи.

Організаційна структура управління – форма системи управління, яка визначає склад, взаємодію та підпорядкованість її елементів.

Організаційний прогрес – удосконалення наявних і застосування нових методів і форм організації виробництва та праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою.

Орендне підприємство – суб'єкт господарювання, який провадить підприємницьку діяльність на основі взятого ним в оренду майнового комплексу.

Основні фонди – засоби праці, які мають вартість і функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній споживчій формі, а їхня вартість переноситься конкретною працею на виготовлену продукцію (платні послуги) частинами в міру спрацювання.

Партнерські зв'язки – система договірних відносин, які встановлюються між підприємцями (партнерами) і дозволяють кожному з них досягти очікуваного результату за рахунок обміну плодами своєї діяльності.

Пасив балансу – друга частина бухгалтерського балансу підприємства, у якій відображено джерела формування майна.

Персонал – сукупність постійних працівників, які мають необхідну професійну підготовку та (або) досвід практичної діяльності.

Підприємництво – самостійна, ініціативна фінансово-господарська діяльність громадян, яка спрямована на отримання прибутку (доходу) і здійснюється від свого імені на власний ризик та під свою особисту майнову відповідальність або ж від імені та під майнову відповідальність юридичної особи-підприємства (організації).

Підприємство – самостійна виокремлена виробнича господарська одиниця (суб'єкт господарювання) в системі суспільного розподілу праці; основна форма організації виробничо-господарської діяльності в сучасній економіці.

Планування – процес розробки (складання) плану, який регламентує певний порядок, послідовність здійснення наміченої на конкретний період програми дій (розвитку) конкретного об'єкта з визначенням мети, змісту, обсягів, методів і засобів, терміну виконання.

Платоспроможність підприємства – спроможність підприємства виконувати свої зовнішні зобов'язання, використовуючи власні активи.

Повне товариство – товариство, усі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном.

Прибуток – кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства, який визначається як різниця між виручкою та витратами.

Приватне підприємство – підприємство, яке функціонує на основі права приватної власності.

Продуктивність праці – кількісне відношення обсягу (маси) отриманого продукту до праці, витраченої на його виготовлення. Вимірюється кількістю продукції на одиницю часу (виробітком) або витратами часу на одиницю продукції (трудомісткістю).

Професія – вид трудової діяльності, реалізація якої потребує відповідного комплексу спеціальних знань і практичних навичок.

Реальні інвестиції – вкладення капіталу в матеріальні та нематеріальні активи підприємства.

Реструктуризація підприємства – здійснення організаційно-економічних, правових і технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, його управління, форми власності, організаційно-правових форм з метою фінансового оздоровлення підприємства, збільшення ним обсягу випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення ефективності виробництва.

Санація – комплекс послідовних взаємопов'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Серійне виробництво – тип виробництва, який характеризується обмеженою номенклатурою і відносно великим обсягом випуску продукції, що виробляється періодично повторюваними партіями.

Сертифікація – дія, яка за допомогою сертифіката відповідності або знака відповідності підтверджує, що продукція або послуга відповідає певному стандарту або іншому нормативно-технічному документу.

Синдикат – одна з форм монопольного об'єднання підприємств з метою ведення комерційної діяльності при одночасному зберіганні юридичної та виробничої самостійності.

Собівартість продукції – грошова форма поточних витрат підприємства на виробництво та збут товарів, робіт, послуг.

Спеціальність – різновид трудової діяльності в межах професії.

Стандартизація – діяльність із встановлення норм, правил і характеристик (вимог) з метою забезпечення якості продукції (послуг).

Стратегічне планування – процес прийняття управлінських рішень щодо стратегічного передбачення (формування стратегій), розподілу ресурсів, адаптація компанії до умов зовнішнього середовища, внутрішньої організації.

Термін окупності інвестицій – показник ефективності інвестицій, що характеризує термін, за який вони повністю окупаються.

Технічний розвиток підприємства – сукупність організаційно-технічних заходів, які виступають завершальним етапом певних науково-технічних програм, здійснюються у межах підприємства і виконують роль інтенсифікатора щодо певних ділянок виробничого процесу.

Товариство з додатковою відповідальністю – товариство, статутний фонд якого поділений на частки, розміри яких визначені установчими документами. Учасники такого товариства відповідають за його борги своїми внесками до статутного фонду, а у разі недостатності цих сум – додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

Товариство з обмеженою відповідальністю – товариство, що має статутний фонд, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами. Учасники товариства несуть відповідальність у межах їхніх вкладів.

Товарна продукція – економічний показник, який характеризує у грошовому вигляді обсяг виробленої та готової до реалізації продукції. До її складу включають: вартість вироблених за даний період (зданих на склад) і призначених для реалізації на сторону готових виробів; вартість робіт і послуг промислового характеру, які виконуються сторонніми організаціями; вартість напівфабрикатів власного виробництва, які реалізуються на сторону.

Трудові ресурси – частина працездатного населення, що за своїми віковими, фізичними та освітніми даними відповідає тій чи іншій сфері діяльності.

Управління – цілеспрямований тиск на організовану систему, який забезпечує збереження її певної структури, підтримку режиму та мети діяльності.

Фінансовий стан підприємства – система показників, які відображають наявність, розміщення та використання ресурсів, фінансову стійкість підприємства, ліквідність балансу. Характеризується

платоспроможністю, прибутковістю, ефективністю використання активів і капіталу, ліквідністю.

Фінансові інвестиції – вкладення капіталу в різні види фінансових інструментів.

Франчайзинг – надання права на виробництво та (або) збут продукції (послуги) з практичною допомогою у справі організації та управління бізнесом.

Функції управління – певний вид діяльності людей з управління підприємством. Розрізняють такі функції: планування, організація, мотивація та контроль.

Холдинг – вид підприємницької діяльності, який передбачає придбання контрольних пакетів акцій різних компаній з метою встановлення над ними контролю.

Ціна – грошовий вираз вартості товару.

Чистий прибуток – залишок валового прибутку після сплати законодавчо встановлених податків.

Чистий приведений дохід – показник оцінки ефективності інвестицій, який визначається як різниця між сумою дисконтованих грошових потоків за весь інвестиційний період і сумою дисконтованих інвестицій.

СПИСОК РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бойчик І. М. Економіка підприємств : навчальний посібник / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Каравела, 2001. – 298 с.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Грузинов В. П. Экономика предприятия : учебное пособие / В. П. Грузинов, В. Д. Грибов. – М. : МИК, 1996. – 128 с.
4. Економіка виробничого підприємництва : навчальний посібник / ред. Й. М. Петрович. – 3-тє вид., випр. – К. : Знання, 2002. – 405 с.
5. Економіка підприємств : підручник / ред. С. Ф. Покропивний. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
6. Економіка підприємства : підручник / ред. Л. Г. Мельник. – Суми : Університетська книга, 2004. – 648 с.
7. Економіка підприємства : підручник : у 2 т. Т. 2 / за ред. С. Ф. Покропивного. – К. : Хвиля-Прес ; Донецьк : Поиск, Т-во книголюбів, 1995. – 280 с.
8. Економіка підприємства: ділові ігри, ситуації та імітаційні задачі : навчально-методичний посібник / за ред. Г. О. Швиданенко ; Мінво освіти і науки України, КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – К. : КНЕУ, 2006. – 120 с.
9. Зайцев Н. Л. Экономика промышленного предприятия : учебное пособие / Н. Л. Зайцев. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 284 с.
10. Кулішов В. В. Економіка підприємства: теорія і практика : навчальний посібник / В. В. Кулішов. – 3-тє вид. – К. : Ніка-Центр ; Ельга, 2004. – 216 с.
11. Организация производства на промышленных предприятиях США / под редакцией С. А. Хейнмана. – М. : 1969. – 416 с.
12. Основы и проблемы экономики предприятия / пер. с нем. ; под ред. А. Г. Поршнева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
13. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
14. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции / [К. А. Волкова, И. П. Дежкина, Ф. К. Казакова и др]. – М. : “Издательство “Экономика”, НОРМА, 1997. – 526 с.
15. Примак Т. О. Економіка підприємства : навч. пос. / Т. О. Примак. – К. : Вікар, 2001. – 177 с.

16. Примак Т. О. Економіка підприємства : навчальний посібник / Т. О. Примак. – 4-те вид., стереот. – К. : Вікар, 2006. – 219 с.
17. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців : [Електронний ресурс] Закон України від 15.05.2003 № 755-IV. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/755-15>.
18. Скворцов Н. Н. Бизнес-план предприятия / Н. Н. Скворцов. – К. : Высшая школа, 1995. – 189 с.
19. Скворцов Н. Н. Как разработать бизнес-план предприятия / Н. Н. Скворцов. – К. : Прометей, 1994. – 96 с.
20. Харів П. С. Економіка підприємства: Збірник задач і тестів : навчальний посібник / П. С. Харів. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 357 с.
21. Швандар В. А. Экономика предприятия. Тесты, задачи, ситуации : учебное пособие / В. А. Швандар, В. П. Прасолова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 95 с.
22. Экономика и статистика фирм : учебник / [В. Е. Адамов, С. Д. Ильенкова, Т. П. Сиротина и др.] ; под ред. С. Д. Ильенковой. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 240 с.
23. Экономика предприятия / [В. Я. Хрипач, А. С. Головачев, И. В. Головачева и др.] ; под ред. В. Я. Хрипача. – Минск, 1997. – 448 с.
24. Экономика предприятия : курс лекций / И. О. Волков, В. К. Складенко ; Российская эконом. академия им. Г. В. Плеханова. – М. : Инфра-М, 2008. – 280 с.
25. Экономика предприятия : учебник / [В. Я. Горфинкель, Е. М. Купряков, В. П. Прасолова и др.] ; под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, Е. М. Купрякова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 367 с.
26. Экономика предприятия : учебник / под ред. А. И. Руденко. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск, 1995. – 475 с.
27. Экономика предприятия : учебник / Российская экономическая академия им. Г. В. Плеханова ; ред. О. И. Волков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 520 с.
28. Экономика предприятия : учебное пособие. Кн. 4 (7) / [В. М. Семенов, И. А. Баев, С. А. Терехова и др.] ; под ред. В. М. Семенова. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 184 с.

Навчальне видання

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Укладачі:

Балацький Євген Олегович

Дутченко Олег Миколайович

Шамота Галина Михайлівна та ін.

Редактор *Н. М. Серeda*

Комп'ютерна верстка *Н. А. Височанська*

Підписано до друку 28.04.2014. Формат 60x90/16. Гарнітура Times.
Обл.-вид. арк. 7,75. Умов. друк. арк. 9,75. Зам. № 1321

Видавець і виготовлювач
Державний вищий навчальний заклад
“Українська академія банківської справи Національного банку України”
вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000, Україна, тел. 0(542) 66-51-27

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників
і розповсюджувачів видавничої продукції: серія ДК № 4694 від 19.03.2014