



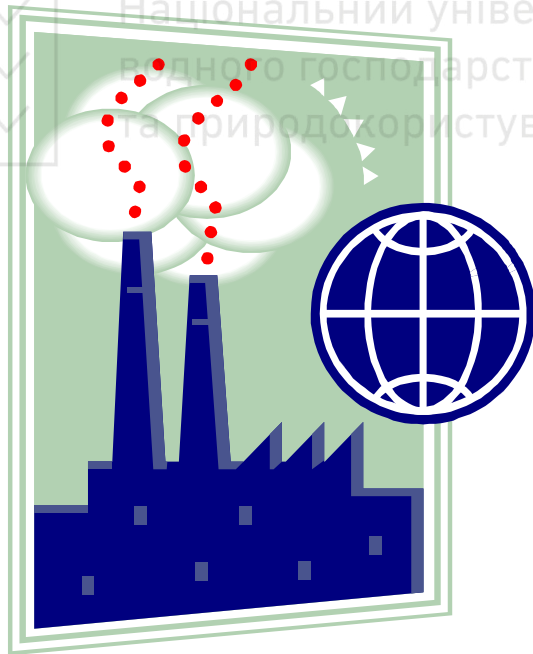
Національний університет
ліського господарства

**Т.В. Кузнєцова, О.М. Гарнага, О.Ю. Лесняк,
В.Д. Шебуня**

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА



Національний університет
ліського господарства
та природокористування





Національний університет
водного господарства
та природокористування

Міністерство освіти і науки України
Національний університет водного господарства
та природокористування

**Т.В. Кузнєцова, О.М. Гарнага, О.Ю. Лесняк,
В.Д. Шебуня**



ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

**За загальною редакцією професора кафедри економіки
підприємства Т.В. Кузнєцової**

Навчальний посібник

Рівне 2013



Національний університет

УДК 334 (075.8)

ББК 65.29я73

Е45

*Затверджено вченою радою Національного університету
водного господарства та природокористування.*

(Протокол № 2 від 25.02.2013 р.)

Рецензенти:

Лазаришина І.Д. - д.е.н., професор Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне);

Павлов В.І. - д.е.н., професор Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне).

Кузнєцова Т.В., Гарнага О.М., Лєсняк О.Ю., Шебуна В.Д.

Е45 Економіка підприємства. Навч. посібник / за заг. ред. Т.В. Кузнєцовой. – Рівне: НУВГП, 2013. – 343 с.

Посібник підготовлено відповідно до навчальної програми дисципліни «Економіка підприємства» і містить систематизований виклад питань формування і розвитку підприємств України в умовах ринкової економіки.

Особливу увагу приділено висвітленню основ управління підприємством, питань організації сучасних форм підприємництва, використання ресурсного і виробничого потенціалу підприємств, економіці інноваційної та інвестиційної діяльності, оцінці витрат та результатів діяльності підприємства.

Посібник призначений для студентів вищих навчальних закладів, слухачів магістерських програм з економіки і менеджменту, а також аспірантів, викладачів, наукових співробітників, економістів підприємств.

УДК 334 (075.8)

ББК 65.29я73

© Кузнєцова Т.В., Гарнага О.М.,
Лєсняк О.Ю., Шебуна В.Д., 2013

© Національний університет
водного господарства та
природокористування, 2013



ПЕРЕДМОВА	6
РОЗДІЛ I. ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ	8
Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання в ринкових умовах	8
1.1. Поняття про підприємство і основні напрямки його діяльності.....	8
1.2. Нормативно-правові основи діяльності підприємств.....	13
1.3. Види підприємств та їх характеристика.....	19
Тема 2. Основи підприємницької діяльності	23
2.1. Поняття про підприємництво як сучасну форму господарювання	23
2.2. Організаційні форми підприємницької діяльності.....	34
2.3. Особливості організації підприємницької діяльності	45
2.4. Державна підтримка підприємницької діяльності	51
Тема 3. Зовнішнє середовище господарювання підприємства	54
3.1. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства	54
3.2. Ринкове середовище господарювання підприємства.....	56
Тема 4. Основи управління підприємством	66
4.1. Поняття та сутність процесу управління підприємством.....	66
4.2. Функції управління підприємством.....	69
4.3. Моделі і методи управління підприємством	71
4.4. Організаційні структури управління підприємством	74
Структурно-логічні схеми	87
РОЗДІЛ II. РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА	97
Тема 5. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці	97
5.1. Персонал підприємства: класифікація та структура	97
5.2. Визначення чисельності персоналу на підприємстві	107
5.3. Продуктивність праці та методи її визначення	115
5.4. Основи організації оплати праці на підприємстві	121



Тема 6. Капітал і виробничі засоби підприємства	128
6.1. Сутність капіталу та його класифікація	128
6.2. Поняття про основні виробничі засоби, їх склад та структура	129
6.3. Облік і оцінка основних засобів	133
6.4. Знос основних засобів і його види	136
6.5. Амортизація основних засобів	137
6.6. Показники і напрямки підвищення ефективності використання основних засобів	141
6.7. Виробнича потужність підприємства та методи її визначення	143
Тема 7. Нематеріальні ресурси та активи	147
7.1. Поняття та види нематеріальних ресурсів підприємства	147
7.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів	151
7.3. Амортизація нематеріальних активів	154
7.4. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів	156
Тема 8. Оборотні кошти підприємства	163
8.1. Поняття про оборотні кошти, їх склад, структура та джерела формування	163
8.2. Нормування оборотних коштів	167
8.3. Показники та шляхи ефективного використання оборотних коштів	169
Тема 9. Інвестиційні ресурси підприємства	174
9.1. Поняття про інвестиційні ресурси, їх види і класифікація, джерела фінансування	174
9.2. Структура і планування капітальних вкладень	177
9.3. Показники оцінювання економічної ефективності інвестицій	183
Структурно-логічні схеми	189
РОЗДІЛ III. ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ..	201
Тема 10. Інноваційна діяльність	201
10.1. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності	201
10.2. Науково-технічний та організаційний прогрес	208
10.3. Економічна оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень	211

 Національний університет заочного економічного факультету	
Тема 11. Організація виробництва	215
11.1. Виробничий процес та його структура	215
11.2. Принципи організації виробничого процесу	218
11.3. Загальна характеристика методів організації виробництва	221
11.4. Типи виробництва та їх техніко-економічні особливості.....	223
11.5. Виробнича програма підприємства та показники оцінки обсягу продукції	227
Структурно-логічні схеми	235
РОЗДІЛ IV. ВИТРАТИ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ	
ПІДПРИЄМСТВА	
Тема 12. Витрати виробництва та собівартість продукції.....	240
12.1. Загальна характеристика витрат та їх класифікація.....	240
12.2. Поняття собівартості продукції і її види	244
12.3. Методи калькуляції собівартості продукції на підприємстві	251
12.4. Кошторис витрат виробництва	253
12.5. Основні фактори зниження собівартості продукції	260
Тема 13. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства	262
13.1. Зміст і форми фінансової діяльності підприємства	262
13.2. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства..	264
13.3. Показники оцінки фінансово-економічного стану підприємства	268
13.4. Діагностика та оцінювання ефективності діяльності підприємства	278
13.5. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства	284
Тема 14. Економічна безпека підприємства	286
14.1. Поняття про економічну безпеку підприємства	286
14.2. Методи оцінювання економічної безпеки	298
14.3. Напрями організації економічної безпеки	304
Структурно-логічні схеми	309
ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ СЛОВНИК	317
РЕКОМЕНДОВАНА ЛІТЕРАТУРА	338



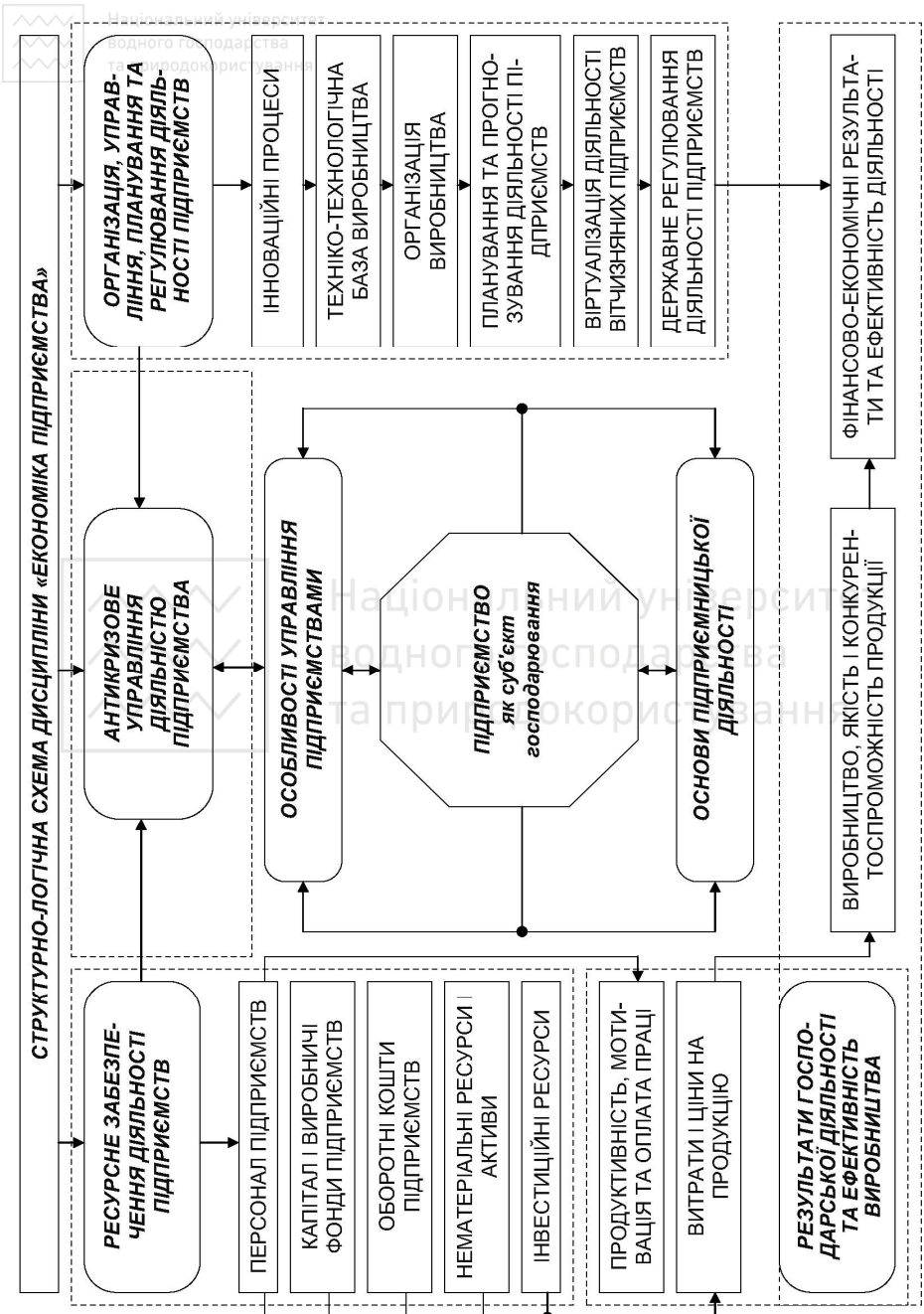
ПЕРЕДМОВА

*“Гарний початок –
половина справи”*

(Платон)

Радикальні зміни в системі господарювання та проведення економічних реформ потребують суттєвих перетворень в механізмі функціонування підприємств на засадах ринкового саморегулювання. Діяльність підприємств різних форм власності охоплює широке коло організаційно-технологічних, економічних та фінансових проблем, які потребують щоденного вирішення. В умовах гострої конкурентної боротьби виживають лише ті підприємства, які компетентно вивчають вимоги ринку, випускають конкурентоспроможну продукцію, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої творчої праці персоналу, ефективно управляють економічною політикою. Відповідно до головної мети Болонського процесу на перший план виходять компетенції фахівців, які здатні економічно мислити і системно опановувати сучасні технологічні, управлінські та інформаційні інновації для виконання завдань економічної діагностики діяльності підприємства, оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу, обґрунтування рішень щодо підвищення ефективності виробничо-комерційної діяльності. Посібник "Економіка підприємства" спрямований на набуття фахівцями з економіки підприємства теоретичних знань і навичок системного розуміння економічних процесів. Посібник написаний в логічній послідовності відповідно до типової програми курсу "Економіка підприємства", передбаченої освітньо-професійною програмою підготовки бакалаврів за галуззю знань "Економіка і підприємництво". Зміст посібника складається зі вступу, 4 розділів, структурно-логічних схем та термінологічного словника. Така логіка викладення матеріалу розширює можливості для самостійної роботи студента. До кожної теми додаються запитання для самоконтролю, які можуть бути використані для організації дискусій та проведення студентами наукових досліджень.

Співавторами навчального посібника є: Т.В. Кузнєцова, к.е.н., професор (керівник авторського колективу) – передмова, розділ 4, термінологічний словник; О.М. Гарнага, к.е.н., доцент - розділ 1; О.Ю. Лесняк, к.е.н., доцент – розділ 2; В.Д. Шебуня, ст. викладач – розділ 3.

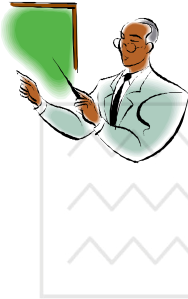




РОЗДІЛ I ПІДПРИЄМСТВО В РИНКОВІЙ СИСТЕМІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*“Хто володіє інформацією,
той володіє світом”
(Н. Ротшильд)*

ТЕМА 1. ПІДПРИЄМСТВО ЯК СУБ'ЄКТ ГОСПОДАРЮВАННЯ В РИНКОВИХ УМОВАХ



ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 1.1. Поняття про підприємство і основні напрямки його діяльності.
- 1.2. Нормативно-правові основи діяльності підприємств.
- 1.3. Види підприємств і їх характеристика.

Ключові терміни та поняття

- Ринок
- Форми об'єднання підприємств
- Підприємство
- Статут підприємства
- Колективний договір
- Класифікація підприємств
- Акціонерне товариство
- Державне підприємство
- Економічна єдність
- Організаційна єдність

1.1. Поняття про підприємство і основні напрямки його діяльності

Основною виробничо-господарською ланкою національної економіки є підприємство. Визначення поняття підприємства та правові засади його функціонування сформульовано у главі 7 Господарського кодексу України (далі - ГКУ) № 436-IV від 16.01.2003 р., чинного з 01.01.2004 р.

ГКУ встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності (господарювання), яка базується на різноманітності суб'єктів господарювання різних форм власності.



Його метою є забезпечення зростання ділової активності суб'єктів господарювання, розвитку підприємництва і на цій основі підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальної спрямованості відповідно до вимог Конституції України, утвердження суспільного господарського порядку в економічній системі України, сприяння гармонізації її з іншими економічними системами.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єктами) для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності. Під *господарською діяльністю* слід розуміти діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямовану на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

У практиці господарювання кожне підприємство представляє собою складну економічну систему, що здійснює багато видів діяльності.

Основним завданням діяльності підприємства є забезпечення потреб суспільства товарами (послугами) відповідного асортименту та належної якості. Виконання основного завдання підприємства вимагає вирішення таких *окремих завдань*:

- постійне підвищення ефективності виробництва;
- своєчасне і термінове впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- постійне зростання культурно-технічного та професійно-кваліфікаційного рівня працівників підприємства і залучення їх до творчої діяльності (винахідництво, раціоналізаторство, новаторство).

Основними ознаками підприємства є:

- виробничо-технічна єдність;
- економічна єдність;
- організаційна єдність.

Виробничо-технічна єдність підприємства визначається спільністю призначення продукції (послуг) або спільністю процесів її виробництва. Вона визначає єдину систему технічної документації, загальну технічну політику окремих ланок підприємства тощо.

Економічна єдність підприємства проявляється в єдності плану, обліку, спільності матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, економічних результатів роботи та єдиної системи стимулювання.



Організаційна єдність підприємства передбачає наявність єдиного колективу, єдиної адміністрації і управління виробництвом, загальної системи їх обслуговування, що визначає спільну відповідальність за здійснювану діяльність.

У практиці господарювання кожне підприємство здійснює безліч різних операцій, які за ознаками спорідненості можна об'єднати в окремі напрямки. Основним напрямком діяльності кожного підприємства, який власне і визначає доцільність започаткування виробництва в умовах жорстких конкурентних відносин, є вивчення конкурентного середовища і ринку, на якому функціонує чи на який планує вийти підприємство зі своєю продукцією (послугами). На практиці такий вид діяльності ототожнюють з *маркетинговою*. До спектру завдань маркетингової діяльності входить:

- дослідження ринку товарів (послуг);
- розробка та впровадження ефективних заходів товароруху;
- здійснення рекламних кампаній;
- формування обґрунтованої цінової політики;
- формування платоспроможного попиту та системи стимулювання збуту;
- розробка досконалої асортиментної політики;
- вибір каналів товароруху;
- визначення дизайну товарів (послуг);
- формування позитивного іміджу товарів (послуг);
- передбачення сервісного обслуговування тощо.

Таким чином, під *маркетинговою діяльністю підприємства* слід розуміти процес організації виробництва і збуту продукції, орієнтований на задоволення потреб окремих споживачів і отримання прибутку на основі дослідження і прогнозування ринку, вивчення внутрішнього та зовнішнього ринкового середовища, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. В таких програмах мають бути закладені заходи щодо поліпшення властивостей товару і розширення його асортименту, вивчення психології покупців і конкурентів, а також щодо забезпечення ефективної цінової і збутової політик, оптимізації каналів товароруху, організації збуту і технічного сервісу.

На основі результатів маркетингових досліджень ринку товарів формують засади інноваційної діяльності для забезпечення безперешкодного та успішного виходу на нові ринкові сегменти з



інноваційною продукцією. Відтак, *інноваційна діяльність* підприємства включає:

- реалізацію науково-технічних розробок і випробовувань;
- ефективну технологічну і конструкторську діяльність;
- впровадження технічних, організаційних та інших нововведень;
- розробку нових корисних моделей щодо удосконалення організації, управління і регулювання діяльності підприємства.
- формування ефективної інноваційно-інвестиційної політики підприємства.

Таким чином, під *інноваційною діяльністю підприємства* слід розуміти процес, здійснюваний на основі реалізації інвестицій з метою виконання обґрунтованих науково-технічних програм з гарантованими строками окупності витрат і впровадження нових науково-технічних досягнень у виробництво.

Запорукою успішного функціонування підприємства в конкурентному ринковому середовищі є ефективна *виробнича діяльність підприємства*, яка включає:

- розробку програми випуску товарів (послуг) в поточному періоді і на перспективу;
- збалансування виробничих потужностей підприємства;
- обґрунтування обсягу виготовлення продукції (послуг) певної номенклатури й асортименту відповідно до потреб ринку;
- безперебійне матеріально-технічне забезпечення виробництва необхідними ресурсами;
- розробку узгоджених у часі і просторі оперативно-календарних графіків виготовлення продукції (надання послуг);
- впровадження оптимізаційних програм щодо раціонального використання наявних у підприємства ресурсів.

Ефективність попередніх видів діяльності доцільно визначати за результатами комерційно-збутової діяльності, від масштабів і якості якої залежить фінансова результативність виробництва. Під *комерційно-збутовою діяльністю* слід розуміти сукупність комерційних і торговельно-технологічних заходів підприємства з доведенням виготовленої ним продукції до споживачів. Вона повинна включати:

- активний пошук ринків збуту товарів (послуг);
- знаходження потенційних клієнтів;
- вибір каналів розповсюдження товарів (послуг);
- встановлення тривалих добропорядних взаємин з клієнтами;



- документальне оформлення господарських зв'язків з укладенням договорів постачання.

Найважливішими в цій діяльності є технологічні операції фізичного переміщення товарів від виробників до споживачів.

Невід'ємним атрибутом прихильності споживачів до виготовленої підприємством продукції (наданих послуг) є забезпечення *післяпродажного сервісу* за фактом реалізації продукції, що передбачає надання наступних послуг:

- забезпечення гарантійного технічного обслуговування реалізованого товару (наданої послуги) впродовж визначеного умовами експлуатації терміну;
- експлуатаційне супроводження впродовж нормативного строку служби реалізованого товару (наданої послуги) (монтажні чи пусконаладжувальні роботи, комп'ютерна та інформаційна підтримка, постачання запасних частин, ремонтне обслуговування, консультаційне забезпечення тощо).

Всі перераховані вище напрямки діяльності підприємства є основою *економічної діяльності підприємства*, тому що мають забезпечити досягнення позитивного результату – отримання гарантованого прибутку за рахунок задоволення якомога більшої кількості споживачів. До економічної діяльності також буде доцільним віднесення таких видів операцій, як:

- стратегічне, тактичне і операційне планування діяльності підприємства;
- складення бізнес-планів та формування бізнес-портфелів;
- здійснення належного обліку всіх виробничо-фінансових операцій;
- оформлення звітності за результатами господарської діяльності у визначеному періоді;
- вибір методу та стратегії ціноутворення;
- вибір адекватної умовам господарювання системи оплати праці і формування належної системи стимулювання працівників;
- достеменне ресурсне обґрунтування виробничої програми підприємства;
- забезпечення належної підготовки персоналу та створення відповідної техніко-технологічної бази підприємства;
- здійснення ефективної зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Економічна діяльність підприємства нерозривно пов'язана із його *соціальною діяльністю*, яка передбачає створення безпечних умов



праці, забезпечення соціальних гарантій в межах норм чинного законодавства, отримання соціальних виплат відповідними категоріями працівників, створення сприятливого клімату в колективі. До неї також належать будівництво житла для всіх категорій працівників, утримання дитячих садків, ясел, спортивних комплексів, баз і будинків відпочинку, профілакторіїв, поліклінік тощо.

1.2. Нормативно-правові основи діяльності підприємств

Підприємства в Україні здійснюють свою діяльність відповідно до вимог ст. 62-71 Господарського Кодексу України, якщо інше щодо підприємств окремих видів не передбачено цим Кодексом та іншими законами, прийнятими відповідно до нього.

Якщо законом не встановлено інше, підприємство в своїх діях керується *статутом*.

Згідно із ст. 65 ГКУ управління підприємством здійснюється відповідно до його *установчих документів* на основі поєднання прав власника щодо господарського використання свого майна і участі в управлінні трудового колективу. Якщо на підприємстві використовується наймана праця, 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 і порядок укладення колективних договорів визначаються законодавством про колективні договори.

Особливості створення підприємства

Створення підприємства і налагодження його роботи є доволі клопітливою, надзвичайно вибагливою і досить ризиковою справою.

Як визначається в ст. 56 ГКУ, суб'єкт господарювання може бути утворений за таких умов:

- за рішенням власника майна або уповноваженого ним органу, а у випадках, спеціально передбачених законодавством, також за рішенням інших органів, організацій і громадян шляхом заснування нового, реорганізації діючого суб'єкта господарювання з додержанням вимог чинного законодавства;
- шляхом примусового поділу (виділення) діючого суб'єкта господарювання за розпорядженням антимонопольних органів відповідно до антимонопольно-конкурентного законодавства України.



Установчими документами суб'єкта господарювання є рішення про його утворення або засновницький договір, а у випадках, передбачених законом, статут (положення) суб'єкта господарювання.

В установчих документах повинні бути зазначені:

- найменування та місцезнаходження суб'єкта господарювання;
- мета і предмет господарської діяльності;
- склад і компетенція його органів управління, порядок прийняття ними рішень;
- порядок формування майна, розподілу прибутків та збитків;
- умови його реорганізації та ліквідації, якщо інше не передбачено законом.

У засновницькому договорі передбачені зобов'язання:

- утворити суб'єкт господарювання;
- визначити порядок спільної діяльності;
- узгодити умови передачі свого майна;
- встановити порядок розподілу прибутків і збитків, управління діяльністю суб'єкта господарювання та участі в ньому засновників;
- узгодити порядок вибуття та входження нових засновників, інші умови діяльності суб'єкта господарювання, які передбачені законом;
- передбачити порядок його реорганізації та ліквідації відповідно до закону. Статут суб'єкта господарювання повинен містити:
- відомості про його найменування і місцезнаходження;
- мету і предмет діяльності;
- розмір і порядок утворення статутного та інших фондів;
- порядок розподілу прибутків і збитків;
- відомості про органи управління і контролю, їх компетенцію;
- відомості про умови реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання;
- інші відомості, пов'язані з особливостями організаційної форми суб'єкта господарювання, передбачені законодавством.

Статут може містити й інші відомості, що не суперечать законодавству.

Статут акціонерного товариства, крім зазначених відомостей, повинен містити також:

- відомості про види акцій, що випускаються;
- їх номінальну вартість;
- співвідношення акцій різних видів;
- кількість акцій, що купуються засновниками;
- наслідки невиконання зобов'язань щодо викупу акцій.



Статут товариства з обмеженою відповідальністю, крім зазначених загальних відомостей, повинен містити:

- відомості про розмір часток кожного з учасників;
- розмір, склад та порядок внесення ними вкладів.

Статут затверджується власником майна (засновником) суб'єкта господарювання чи його представниками, органами або іншими суб'єктами відповідно до закону.

Особливості державної реєстрації підприємства

Відповідно до ст. 58 ГКУ суб'єкт господарювання підлягає державній реєстрації.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у виконавчому комітеті міської, районної у місті ради або в районній державній адміністрації за місцезнаходженням або місцем проживання даного суб'єкта, якщо інше не передбачено законом.

Для державної реєстрації суб'єкта господарювання подаються такі документи:

- рішення власника майна або уповноваженого ним органу у випадках, передбачених законом;
- установчі документи, передбачені законом для відповідного виду юридичних осіб;
- рішення Антимонопольного комітету України про згоду на створення, реорганізацію (злиття, приєднання) суб'єктів господарювання у випадках, передбачених законом;
- документ, що засвідчує сплату засновником внеску до статутного фонду суб'єкта господарювання в розмірі, встановленому законом;
- реєстраційна картка встановленого зразка;
- документ, що засвідчує сплату коштів за державну реєстрацію.

При створенні у процесі приватизації та/або корпоратизації відкритих акціонерних товариств повинен також бути поданий звіт про наслідки підписки на акції, затверджений Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Слід зауважити, що власник (засновник) або уповноважені ним органи несуть відповідальність за невідповідність вимогам законодавства та недостовірність документів, що подаються для реєстрації.

Державна реєстрація суб'єктів господарювання здійснюється у строк не більше 10 (десяти) днів з дня подання документів, зазначених у цій статті. Реєструючий орган зобов'язаний протягом цього строку



видати суб'єкту господарювання свідоцтво про його державну реєстрацію.

На печатках і штампах суб'єкта господарювання повинен зазначатись ідентифікаційний код, за яким цього суб'єкта включено до державного реєстру суб'єктів господарювання, або ідентифікаційний код громадянина-підприємця.

Свідоцтво про державну реєстрацію суб'єкта господарювання та копія документа, що підтверджує взяття його на облік в органах державної податкової служби, є підставою для відкриття рахунків в установах банків.

Відомості щодо державної реєстрації суб'єкта господарювання включаються до єдиного державного реєстру, відкритого для загального ознайомлення.

Відомості щодо державної реєстрації підприємства, внесення змін до них підлягають опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади чи органу місцевого самоврядування за його місцезнаходженням протягом 10 (десяти) днів з моменту проведення державної реєстрації (внесення змін до відомостей державної реєстрації) в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

Порушення встановленого законом порядку створення суб'єкта господарювання або недостовірність чи невідповідність вимогам законодавства документів, поданих для реєстрації, є підставою для відмови в його державній реєстрації.

Перереєстрація суб'єкта господарювання проводиться у разі:

- зміни форми власності, на якій засновано даний суб'єкт;
- зміни організаційної форми господарювання;
- зміни найменування суб'єкта господарювання.

Скасування (припинення) державної реєстрації суб'єкта господарювання здійснюється за його особистою заявою, а також на підставі рішення суду у випадках визнання недійсними або такими, що суперечать законодавству, установчих документів, або здійснення діяльності, що суперечить закону чи установчим документам, або в інших випадках, передбачених законом. Скасування державної реєстрації припиняє господарську діяльність і є підставою для здійснення заходів щодо ліквідації суб'єкта господарювання.



Особливості ліквідації та реорганізації підприємств

Відповідно до ст. 59 ГКУ припинення діяльності суб'єкта господарювання здійснюється шляхом:

- реорганізації (злиття, приєднання, поділу, перетворення);
- ліквідації – за рішенням власника чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, а у випадках, передбачених цим Кодексом, – за рішенням суду.

У разі злиття суб'єктів господарювання усі майнові права та обов'язки кожного з них переходять до суб'єкта господарювання, утвореного внаслідок злиття.

У разі приєднання одного або кількох суб'єктів господарювання до іншого суб'єкта господарювання до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів господарювання.

У разі поділу суб'єкта господарювання усі його майнові права і обов'язки переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках до кожного з нових суб'єктів господарювання, утворених внаслідок такого поділу. У разі виділення нових суб'єктів господарювання до кожного з них переходять за роздільним актом (балансом) у відповідних частках майнові права і обов'язки реорганізованого суб'єкта.

У разі перетворення одного суб'єкта господарювання в інший до новоутвореного суб'єкта господарювання переходять усі майнові права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання.

Суб'єкт господарювання ліквідується:

- за ініціативою власника чи уповноважених ним органів, за рішенням інших осіб – засновників суб'єкта господарювання чи їх правонаступників, або за рішенням суду;
- у зв'язку із закінченням строку, на який він створювався, чи у разі досягнення мети, заради якої його було створено;
- у разі визнання його в установленому порядку банкрутом, крім випадків, передбачених законом;
- у разі скасування його державної реєстрації у випадках, передбачених законом. Скасування державної реєстрації позбавляє суб'єкта господарювання статусу юридичної особи і є підставою для вилучення його з державного реєстру. Підприємство вважається ліквідованим з дня внесення до державного реєстру запису про припинення його діяльності. Такий запис вноситься після затвердження ліквідаційного балансу відповідно до ГКУ.



Оголошення про реорганізацію чи ліквідацію підприємства підлягає опублікуванню реєструючим органом у спеціальному додатку до газети «Урядовий кур'єр» та/або офіційному друкованому виданні органу державної влади або органу місцевого самоврядування за його місцезнаходженням протягом 10 (десяти) днів з дня припинення діяльності суб'єкта господарювання.

Загальний порядок ліквідації підприємства

Відповідно до ст. 60 ГКУ ліквідація здійснюється ліквідаційною комісією, яка утворюється власником майна суб'єкта господарювання чи його представниками, або іншим органом, визначеним законом. Ліквідацію підприємства може бути також покладено на орган управління суб'єкта, що ліквідується.

Орган (особа), який прийняв рішення про ліквідацію, повинен здійснити такі кроки:

- встановити порядок та визначити строки проведення ліквідації;
- визначити строк для заяви претензій кредиторами, що не може бути меншим, ніж два місяці з дня оголошення про ліквідацію.

Ліквідаційна комісія або інший орган, який здійснює ліквідацію підприємства, розміщує в друкованих органах повідомлення про його ліквідацію та про порядок і строки заяви кредиторами претензій, а наявних (відомих) кредиторів повідомляє персонально у письмовій формі у встановлені строки.

Одночасно ліквідаційна комісія вживає необхідні заходи щодо стягнення дебіторської заборгованості підприємства, яке ліквідується, та виявлення вимог кредиторів, з письмовим повідомленням кожного з них про ліквідацію суб'єкта господарювання.

Ліквідаційна комісія оцінює наявне майно підприємства, яке ліквідується, і розраховується з кредиторами, складає ліквідаційний баланс та подає його власнику або органу, який призначив ліквідаційну комісію. Достовірність та повнота ліквідаційного балансу повинні бути перевірені у встановленому законодавством порядку.

Претензії кредиторів до суб'єкта господарювання, що ліквідується, задовольняються з майна цього суб'єкта. Черговість та порядок задоволення вимог кредиторів визначаються відповідно до закону.

Вважаються погашеними такі претензії:

- претензії, що не задоволені через відсутність майна суб'єкта господарювання;
- претензії, які не визнані ліквідаційною комісією, якщо їх заявники у місячний строк після одержання повідомлення про повне



або часткове відхилення претензії не звернуться до суду з відповідним позовом;

- претензії, у задоволенні яких за рішенням суду кредиторі було відмовлено. Майно, що залишилося після задоволення претензій кредиторів, використовується за вказівкою власника.

1.3. Види підприємств та їх характеристика

При здійсненні будь-якого виду діяльності суб'єктом господарювання на ринку великого значення набувають такі його ознаки як форма власності, правовий статус і обрана сфера господарювання, галузева приналежність, розмір, а також мета і характер діяльності з урахуванням територіальної цілісності.

Залежно від форми власності згідно із ст. 63 ГКУ в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи);
- підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності);
- комунальне підприємство, що діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- підприємство, засноване на змішаній формі власності (на основі об'єднання майна різних форм власності).

Залежно від приналежності капіталу в статутному фонді підприємства класифікують наступним чином:

- якщо іноземна інвестиція становить не менш як десять відсотків (10%), воно визнається *підприємством з іноземними інвестиціями*;
- якщо іноземна інвестиція становить сто відсотків (100%), воно вважається *іноземним підприємством*;
- якщо в статутному фонді відсутні іноземні інвестиції, таке підприємство вважається *національним*.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють такі підприємства:

- унітарні;
- корпоративні.

Унітарне підприємство створюється одним засновником, який виділяє необхідне для того майно, формує відповідно до закону статутний фонд, 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. Унітарними є державні та комунальні підприємства, підприємства, засновані на власності об'єднань громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.

Корпоративне підприємство утворюється, як правило, двома або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє 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 та ризиків підприємства. Корпоративними є кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства можуть бути віднесені до:

- малих;
- середніх;
- великих.

Малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 (п'ятдесяти) осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує суми, еквівалентної 500 000 (п'ятистам тисячам) євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

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

Усі інші підприємства визнаються *середніми*.

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

- головні;
- дочірні.

Національний університет
з природоохорони та природокористування

Залежно від галузевої приналежності виділяють:

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

Відповідно до правового статусу і форми господарювання розрізняють:

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

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства.

Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій.

Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства – з приватного на публічне.

Зміна типу товариства з приватного на публічне або з публічного на приватне не є його перетворенням.



Залежно від мети і характеру діяльності підприємства поділяються на:

- комерційні підприємства – мають за мету отримання прибутку;
- некомерційні – підприємства невиробничої сфери, метою яких не є отримання прибутку (кредитні спілки, благодійні організації тощо).

Згідно з п. 2 ст. 130 ГКУ *кредитною спілкою* є юридична особа – неприбуткова організація, – заснована громадянами у встановленому законом порядку на засадах добровільного об'єднання грошових внесків з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні інших фінансових послуг.

Згідно з п. 2 ст. 131 *благодійною* визнається недержавна організація, утворена і діюча за територіальним принципом, яка здійснює добродійну діяльність в інтересах суспільства або окремих категорій осіб без мети одержання прибутків від цієї діяльності. Органи державної влади та органи місцевого самоврядування, а також державні та комунальні підприємства, установи, організації, що повністю або частково фінансуються з бюджету, не можуть бути засновниками або членами благодійної організації.

?

Запитання для самоконтролю

1. Яке місце в економічній системі сучасного суспільства займає підприємство?
2. Назвіть основні документи, що регулюють діяльність підприємства.
3. Дайте визначення підприємству згідно з Господарським кодексом України.
4. Види та організаційні форми підприємств.
5. Класифікація підприємств за різними ознаками.
6. Основні переваги та недоліки акціонерного товариства.
7. Переваги і недоліки функціонування об'єднань підприємств в Україні.
8. Що розуміють під кредитною спілкою?
9. Що розуміють під благодійною організацією?
10. Порядок ліквідації підприємства.
11. Особливості державної реєстрації підприємства.
12. Суть інноваційної діяльності підприємства.



ТЕМА 2. ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ



ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 2.1. Поняття про підприємництво як сучасну форму господарювання.
- 2.2. Організаційні форми підприємницької діяльності.
- 2.3. Особливості організації підприємницької діяльності в економічно розвинутих країнах.
- 2.4. Державна підтримка підприємницької діяльності.

Ключові терміни та поняття

- Бізнес
- Виробничі фонди
- Підприємництво
- Валовий прибуток
- Показник рентабельності
- Одноособове володіння
- Франчайза
- Корпорація
- Комерційне підприємництво
- Оподаткування

2.1. Поняття про підприємництво як сучасну форму господарювання

В Україні поширеним визначенням підприємства є поняття, прописане в Господарському кодексі України, а саме: «**Підприємництво** – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку».

Поняття «підприємництво» надзвичайно широке і містке. У ньому переплітається сукупність економічних, юридичних, політичних, історичних, моральних і психологічних відносин. Воно склалося протягом значного часу, змінюючись під впливом базисних і надбудовних інститутів, психології людей тощо.

Сутність підприємництва акумулюється у впливі ініціативної, новаторської, самостійної діяльності. Підприємець – це суб'єкт, який поєднує в собі новаторські, комерційні та організаторські здібності для пошуку і розвитку нових видів, методів виробництва, нових благ

та їх нових якостей, нових сфер застосування капіталу. А звідси підприємництво - це тип господарської поведінки підприємців з організації розробок виробництва і реалізації благ з метою отримання прибутку і соціального ефекту.

Разом із тим підприємництво – це не будь-яка господарська діяльність, а особливий вид діяльності, і ця особливість характеризується такими відчутними (суттєвими, конкретними) ознаками.

По-перше, це самостійна діяльність, діяльність «за свій рахунок». Основою підприємницької діяльності є власність підприємця.

По-друге, це ініціативна творча діяльність. В основі здійснення підприємницької діяльності лежить власна ініціатива, творчо-пошуковий, інноваційний підхід.

По-третє, це систематична діяльність. Підприємницька діяльність – бути постійною, пов'язаною з відтворювальним процесом і обов'язково офіційно зареєстрованою.

По-четверте, це діяльність, яка здійснюється на власний ризик. Підприємницька діяльність здійснюється під власну економічну (майнову) відповідальність.

По-п'яте, метою цієї діяльності є одержання прибутку або власного доходу.

Не треба ототожнювати поняття «підприємництво» та «підприємливість».

Підприємливість – це здатність людини (особистості) до самостійних, неординарних, нетипових дій. Тому в умовах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні й можуть бути підприємцями. Як показує світовий досвід, лише 5-8% населення країни є представниками підприємницьких кіл.

До основних принципів підприємництва належать:

- вільний вибір діяльності на добровільних засадах;
- залучення до підприємницької діяльності майна і засобів юридичних осіб і громадян;
- самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників, споживачів виготовленої продукції, установлення цін відповідно до витрат виробництва із дотриманням діючого законодавства;
- вільне наймання працівників;



- залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонено чи не обмежено законодавством;

- вільний розподіл прибутку, що залишається після внесення платежів, установлених законодавством;

- самостійне здійснення підприємцем (юридичною особою) зовнішньоекономічної діяльності;

- використання будь-яким підприємцем належної йому частини валютного виторгу за власним розсудом. Підприємницька діяльність – робота індивіда, що ґрунтується на розвитку особистісних факторів, розширенні знань про свої можливості, спрямована на досягнення найкращого результату в господарській діяльності, одержання економічної вигоди і, насамперед, присвоєння додаткового продукту.

Підприємництво – один з важливих факторів соціально-економічного прогресу. Тому суспільство зацікавлене в цивілізованому підприємстві, яке повинне мати розвинуту систему підтримки. Сутність підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції – інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну, стимулювальну (мотиваційну).

Таким чином, під підприємством розуміють господарську діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, а суб'єкти підприємництва – підприємцями. Господарська діяльність може здійснюватись і без мети одержання прибутку (некомерційна господарська діяльність). Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність.

Підприємницька діяльність здійснюється від імені та під майнову відповідальність певними суб'єктами.

Суб'єктами підприємницької діяльності (підприємцями) в Україні можуть бути:

- громадяни України, інших держав, особи без громадянства, не обмежені законом у правоздатності або дієздатності;

- юридичні особи всіх форм власності, встановлених Господарським кодексом України;



- об'єднання юридичних осіб, які займаються в Україні діяльністю на умовах угоди про розподіл продукції.

Не допускається заняття підприємницькою діяльністю таких категорій громадян: військовослужбовців, службових осіб органів прокуратури, суду, державної безпеки, внутрішніх справ, державного арбітражу, державного нотаріату, а також органів державної влади і управління, які покликані здійснювати контроль за діяльністю підприємств.

Особи, яким суд заборонив займатися певною діяльністю, не можуть бути зареєстровані як підприємці з правом здійснення відповідної діяльності до закінчення терміну, встановленого вироку суду, особи, які мають непогашену судимість за крадіжки, хабарництво, інші корисливі злочини, не можуть бути зареєстровані як підприємці, не можуть виступати співзасновниками підприємницьких організацій, а також займати в підприємницьких товариствах та спілках (об'єднаннях) керівні посади і посади, пов'язані з матеріальною відповідальністю.

У Конституції України записано, що «кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом» (ст. 42). Тобто підприємці мають право без обмежень приймати рішення і здійснювати самостійно будь-яку діяльність, що не суперечить законодавству. Разом із тими законодавчими актами передбачено обмеження в здійсненні підприємницької діяльності, зокрема законодавчо встановлено перелік видів діяльності, підприємство в яких не застосовується. Таким чином, визначено об'єкти підприємницької діяльності.

Так, діяльність, пов'язана з обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів, здійснюється в порядку, встановленому Законом України «Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів». Виготовлення і реалізацію військової зброї та боєприпасів до неї, видобування бурштину, охорону окремих особливо важливих об'єктів права державної власності, перелік яких визначається у встановленому Кабінетом Міністрів України порядку, а також діяльність, пов'язану з розробленням, випробуванням, виробництвом та експлуатацією ракет-носіїв, у тому числі з їх космічними запусками з будь-якою метою, можуть здійснювати тільки державні підприємства та організації, а проведення ломбардних операцій – також повні товариства.



Діяльність, пов'язана з виплатою та доставкою пенсій, грошової допомоги малозабезпеченим громадянам, здійснюється виключно Державними підприємствами зв'язку.

Діяльність, пов'язана з виробництвом бензинів (А-76Ек, А-80Ек, А-92Ек, АІ-93Ек, А-95Ек, А-98Ек) з вмістом не менше як 5% високооктанових кисневмісних добавок - абсолютованого технічного спирту та етилтретбутилового ефіру, здійснюється нафтопереробними підприємствами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Діяльність, пов'язана з виробництвом високооктанових кисневмісних домішок, здійснюється державними спиртовими заводами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України.

Окремі види потребують спеціального дозволу (ліцензії). Ліцензуванню підприємницької діяльності підлягають лише ті види підприємницької діяльності, які безпосередньо впливають на здоров'я людини, навколишнє природне середовище та безпеку держави.

Підприємництво відображає відносини, що склалися в суспільстві, основою розвитку яких є внутрішні суперечності способу виробництва. Як відомо, суперечності – рушійна сила будь-якого розвитку, в тому числі й підприємництва. Суперечність між продуктивними силами і виробничими відносинами – найбільш загальна суперечність економічної системи суспільства і підприємництва, які містять у собі цілу систему суперечностей, що виникають між різними їхніми елементами (між виробництвом і споживанням, зростанням потреб і можливістю задоволення їх, між різними формами власності, інтересами, попитом і пропозицією, технікою і технологією, робочою силою і засобами виробництва).

Як рушійна сила підприємництва, суперечності водночас самі потребують розв'язання, оскільки, нагромаджуючись до «критичної маси», вони можуть виплеснутися у вигляді різних криз. Формою розв'язання суперечностей як внутрішніх чинників саморозвитку економічних процесів і явищ виступає підприємство, яке є системним явищем і має власні внутрішні імпульси розвитку (конкуренція), систему забезпечення і відтворення (прямі зв'язки суб'єктів ділових відносин), інфраструктуру (біржі, банки, інформаційні системи, консалтингові та аудиторські компанії, навчальні заклади тощо), систему управління (менеджмент), систему вивчення контрагентів (маркетинг), систему оцінювання діяльності

(гроші). Отже, володіючи власною внутрішньою логікою і здатністю до саморозвитку, підприємництво само собою стає рушійною силою.

Підприємництво – це соціально-економічна і ділова творчість людини. Саме в ній, у самій людині, в її особистій ініціативі, енергії, активності, відповідальності, порядності, винятковій працьовитості закладені рушійні сили підприємництва. Прагнення людини реалізувати свої ідеї, винаходи, виявити себе, задовольнити свою гідність, залишити після себе слід на Землі спонукають її до підприємницької діяльності.

Історія розвитку підприємництва показує, що без ризику бізнесу не буває. Ризик притаманний тільки людині. Це інтуїція, гра, обґрунтований розрахунок, змагання в конкурентній боротьбі. Це є й перемога розуму і розрахунків або гіркота поразки і прорахунків, але те й інше стимулює бізнес. Одних ризик надихає, інших відштовхує, але виграє, як правило, суспільне виробництво, оскільки створюється багатство для людей і суспільства. Потяг до створення матеріальних і духовних благ, до збільшення багатства також є рушійною силою підприємництва, тому що це потреби не тільки самого підприємця, а й суспільства, мають здатність випереджати рівень виробництва. Це пояснюється тим, що розвиток суспільства, а отже, і підприємництво породжує такі потреби, які не можуть задовольнити наявні продуктивні сили. Зростання цих потреб наштовхується на вузькі рамки можливостей задоволення їх, що зумовлює потребу в нових продуктивних силах (технологія, техніка, впровадження нових професій та ін.). Таким чином, потреби виступають рушійною силою як суспільства в цілому, так і підприємництва зокрема.

Важливими рушійними силами підприємництва є також економічний інтерес та економічна конкуренція.

Економічний інтерес – це форма реалізації потреби, це користь, вигода, яка досягається в процесі реалізації економічних відносин. Якщо економічні відносини не реалізують економічних інтересів, то суб'єкти господарювання намагаються досягти своєї вигоди розширенням діючих економічних відносинами (порушують закони, розвивають тіньову економіку тощо).

Економічна конкуренція – це суперництво, змагання за досягнення найкращих результатів, економічна боротьба між фірмами (підприємцями) за найвигідніші умови виробництва та збуту товарів. Економічна конкуренція – це суперництво між підприємцями щодо задоволення власних інтересів, пов'язаних із продажем виробленої

продукції, виконанням робіт, наданням послуг одним і тим самим споживачам.

У своєму прагненні до задоволення потреб споживачів підприємець реалізує власний економічний інтерес, лише вступаючи в змагання за споживача, намагаючись виштовхнути свого суперника з ринку й виробництва. Конкуренція є об'єктивною закономірністю становлення і розвитку підприємництва, важливою передумовою впорядкування цін, сприяє витісненню з виробництва неефективних підприємств, раціональному перегрупуванню ресурсів, захищає споживача від диктату виробників.

Підприємництво як явище господарського життя завжди розвивається в певному, соціально-економічному та історичному середовищі. Саме тому для його безперервного відтворення необхідні певні передумови. Можна виділити чотири групи цих передумов: правові, економічні, політичні, психологічні.

Правові передумови підприємництва ґрунтуються на законодавстві, нормативних актах, розроблених у країні. Останні мають створити для всіх учасників ринкових відносин однакові «правила гри», тобто надати однакові права і повну економічну свободу, не допускати втручання органів державного управління в господарську діяльність будь-якого суб'єкта, за винятком законодавчо обумовлених випадків. Отже, йдеться про те, що підприємці можуть діяти «самостійно», «вільно» в межах закону. Зі зміною умов економічного, соціального життя змінюються закони, «правила гри», а отже, і поняття «самостійно» і «вільно» наповнюються новим змістом.

Економічні передумови підприємництва полягають у тому, що в суспільстві мають функціонувати багатосуб'єктні власники. Це сприятиме свободі підприємницької діяльності, можливості на свій страх та ризик приймати рішення про використання майна, продукції, вибір господарських контрагентів. У зв'язку з цим шляхом створення економічних передумов у нашій країні відбуваються приватизація власності, демонополізація господарської діяльності.

Політичні передумови підприємництва полягають у створенні в країні сприятливого політичного клімату для підприємництва. Цього можна досягти, розробивши і здійснивши стабільну політику в країні. Така політика має надати всім господарюючим об'єктам гарантії збереження їхньої власності, виключення можливостей націоналізації, експропріації. Владні структури мають захищати всі види власності, в тому числі інтелектуальну (винаходи, новаторство, нові методи



організації), а також створювати сприятливий підприємницький клімат завдяки відповідній податковій, кредитній, митній політиці тощо.

Слід мати на увазі, що у сфері бізнесу, крім суворо формалізованих зв'язків, які ґрунтуються на законодавчих актах, існують неформальні відносини між господарськими суб'єктами: довіра, джентльменство, слово честі тощо.

Психологічні передумови підприємництва полягають у позитивній суспільній думці стосовно підприємницької діяльності, адже відсутність її стримує розвиток останньої. В цьому плані існує багато проблем, оскільки життя кількох поколінь проходило в умовах, які створювали негативне ставлення до підприємництва. Мислення більшості нашого народу консервативне і змінити його в одну мить не вдасться.

Підприємництво не можна ідеалізувати – це важка, складна праця, яка не кожному під силу, до того ж за певних умов вона не виключає і експлуатацію, але разом з тим внесок підприємництва в прогрес цивілізації величезний і на це необхідно зважати. Отже, підприємництво виступає як економічна категорія, елемент бізнесу, тип господарювання і спосіб життя.

Елементи системи бізнесу – це підприємницький, споживчий, трудовий, державний бізнес.

Підприємницький бізнес – один з найбільш динамічних видів бізнесу. Його суб'єктами виступають як фізичні, так і юридичні особи, їх діловий інтерес – одержання прибутку (доходу) – реалізується через виробництво і продаж продукції (виконання робіт, надання послуг). Тому підприємницький бізнес поділяють на виробниче, комерційне і фінансове підприємництво.

Виробниче підприємництво поширюється в основному на виробництво, споживання товарів і послуг. Це виробничі підприємства, фірми, установи.

Комерційне підприємництво – обмін, розподіл і споживання товарів. Це торгові заклади, біржі.

Фінансове підприємництво поширюється на обіг, вартісний обмін. Цьому сприяють банки, фондові біржі.

Виробниче підприємництво складне і потребує часу. Тому в нашій реальній дійсності підприємці-бізнесмени створюють переважно комерційні та торгово-посередницькі підприємства.



Підприємницький бізнес у великих та середніх фірмах ґрунтується, як правило, на розмежуванні влади та управління (власності безпосереднього підприємництва). Цьому найбільше сприяє значне поширення акціонерної власності. Так, у США майже 25% працездатних громадян є власниками акцій, причому близько 10% з них не тільки не є заможними людьми, а навіть навпаки, перебувають нижче від офіційної межі бідності.

Підприємницький бізнес у малих фірмах є загальнодоступною справою, всебічно заохочується та підтримується державою, становить основу постійного відтворення підприємницького середовища. В сучасних умовах у таких країнах, як США, Німеччина, мале підприємництво забезпечує робочими місцями близько 60-70% усіх зайнятих громадян, половина з яких - дрібні підприємці.

Основою підприємницького бізнесу є приватна власність на засоби виробництва. Проте приватна власність у її класичному розумінні як власність однієї-єдиної приватної особи – значно поширена лише в малому бізнесі. У великому бізнесі це явище надзвичайно рідкісне.

Споживчий бізнес – масове явище в ринкових відносинах, оскільки він, по-перше, здійснюється всіма громадянами, на протигагу підприємницькому бізнесу, відображає загальну участь людей у системі ділових відносин. По-друге, споживчий бізнес показує зацікавленість людей у кінцевих результатах виробництва. Ця діяльність безпосередньо спрямована на пошук найкращих умов для досягнення цих результатів. По-третє, споживчий бізнес є одночасно і силою, яка врівноважує і стимулює підприємницький бізнес, примушуючи підприємців не тільки враховувати заходи споживачів, а й сприймати їх як партнерів з ділових зв'язків. По-четверте, учасниками споживчого бізнесу виступають і підприємці – як споживачі продукції інших фірм. Це є важливим фактором, який збалансовує підприємницькі інтереси кожного з ділових людей. Тому слід зазначити, що споживачі, як правило, не лише пасивна сторона в угодах з підприємцями, вони є рівноправними учасниками ділових відносин. Діловий інтерес споживачів - придбання товарів та послуг – реалізується самостійним встановленням контактів з виробниками і продавцями продукції (послуг) та пошуком контрагентів за принципом максимізації вигоди. Якщо для підприємців вигодою є дохід (як правило, в грошовій формі), то для споживачів такою вигодою є товар (послуга), що найкраще задовольняє потребу.



Реалізуючи свої споживчі інтереси, дістаючи вигоду з угод, що здійснюються, ця категорія громадян робить свій специфічний споживчий бізнес. Основою споживчого бізнесу є приватна власність на предмети споживання і послуги.

Трудовий бізнес – це бізнес громадян, які працюють за наймом. Як і споживачі, вони є не пасивною стороною в угодах з підприємцями, а рівноправними учасниками відносин з ними. Діловий інтерес найманих працівників – одержати доходи – реалізується працею у підприємницькій фірмі на контрактній або іншій основі. Якщо для підприємців виграшем в угодах є кінцевий дохід фірми після збуту продукції, то для найманих працівників - особистий дохід, який вони одержують за виконання своїх посадових обов'язків.

Реалізуючи свої трудові інтереси, дістаючи вигреш від здійснення угод з підприємцями, і ця категорія громадян робить свій специфічний трудовий бізнес. У чому ж його суть?

По-перше, предметом угоди між працівником і підприємцем є не «товар – робоча сила», а просто робоча сила. Робоча сила не може бути товаром, оскільки, не маючи суттєвої ознаки, притаманної усім товарам, вона не відчужується назавжди від свого носія після укладання трудового контракту. Робоча сила лише здається в оренду. Угода між підприємцем і працівником – це орендна угода, в якій обумовлюються строки, умови оренди та інші моменти, властиві цим відносинам.

Тепер поширеною є одночасно оренда підприємцями не тільки робочої сили, а й засобів виробництва. Значно поширені, зокрема, лізингові угоди, за яких оренда підприємцями обладнання сплачується за рахунок залучення банківських коштів. Термін «ринок робочої сили» не зовсім коректний.

По-друге, укладаючи угоду, обидві сторони – і працівники, і підприємці – роблять ініціативний вибір і йдуть на економічний ризик, обмінюються своїми надбаннями, прагнуть нав'язати один одному свої інтереси, використовують різноманітні прийоми тиску один на одного (наприклад, укладання колективних договорів між підприємцями і профспілками), несуть взаємну відповідальність за порушення умов угоди про найм. Обидві сторони здійснюють за допомогою угоди свою ділову стратегію і тактику. Іншими словами, наявні ознаки бізнесу як з одного боку, так і з іншого.

По-третє, наймані працівники мають можливість змінити свій соціальний статус, перетворюючись на власників унаслідок придбання



акцій підприємницьких фірм, або після закінчення строку угоди про найм, відкрити свою справу, вливаючись в армію малих підприємств.

У марксистській теорії система найманої праці традиційно трактувалась як «купівля-продаж» робочої сили. Поряд з науковими аргументами на користь такого розуміння значного поширення в літературі набули і емоційні характеристики (наприклад, систему найманої праці часто визначали як «систему найманого рабства»). Динаміку відносин між підприємцями і найманими працівниками розглядали крізь призму «абсолютного і відносного погіршення становища пролетаріату», яке з неминучістю ставить питання про його об'єднання для повалення капіталізму.

Однак є й інша позиція. Немарксистська наука виходить із того, що укладення працівниками і підприємцями трудової угоди не свідчить про нерівноправні відносини учасників угоди, оскільки ніякого «продажу» робочої сили (тим більше «найманого рабоволодіння») в умовах ринкової економіки не відбувається. Є інше – один із учасників угоди робить свій специфічний бізнес як підприємець, інший – як найманий робітник.

Основау трудового бізнесу становить приватна власність на робочу силу.

Державний бізнес здійснюють державні органи, які також безпосередньо виходять на ринок з діловими пропозиціями. При цьому органи є рівноправними партнерами інших учасників ділових відносин. Проте діловий інтерес держави не може не відрізнятися від ділових інтересів інших суб'єктів. Основою ділового інтересу держави є потреба в здійсненні пріоритетних загальнодержавних науково-технічних, науково-виробничих (як правило, науко- і капіталомістких) та інших програм, здатних принести користь державі і його громадянам.

Принцип взаємної вигоди сторін за такими угодами інший – підприємницькі фірми стимулюються державою для участі в цих програмах, а сама держава не має можливості реалізувати такі програми. Основою державного бізнесу є державна власність на засоби виробництва, інформацію, продукцію інтелектуальної праці, цінні папери, грошові фонди.

Організація бізнесу за своєю природою має процесуальний характер. Це відпрацювання, насамперед, правил формування підприємницьких структур, обов'язкових для всіх суб'єктів бізнесу. Ці

правила (принципи) регулюються законодавчими актами відповідно до норм, прийнятих у суспільстві.

Джерелом законодавчих актів є відносини, які склалися в суспільстві, передусім – економічні. Юридичні акти закріплюють ці відносини, даючи простір для розвитку або гальмуючи їх.

Економічні відносини не існують поза формами їх прояву. Форми ж економічних відносин різноманітні, рухомі, мінливі. Вони не завжди знаходять відображення в законодавчих актах, які постійно відстають від економічного розвитку і тим самим стримують здійснення реформ, гальмуючи перехід до ринку.

Відносини бізнесу – одна з форм прояву економічних відносин, які почали розвиватися в нашій економіці.

2.2. Організаційні форми підприємницької діяльності

На початковому етапі будь-якої підприємницької діяльності одним із важливих є питання про форму і організацію. В умовах ринкової економіки відомі три основні організаційні форми: одноособове володіння, товариства, корпорації. В США, наприклад, єдиним для всіх цих форм є поняття фірми, тобто вони, за американськими законами, є юридичними особами. Ідеальних форм у бізнесі немає, кожна має свої недоліки та переваги, тому кінцевий вибір початкових підприємців залежить від різних умов (табл. 1.1).

Діловим людям, які збираються вибирати форму власної справи або кооперативу, госпрозрахункової державної фірми або орендного утворення і т. п., буде дуже цікаво ознайомитися з американським досвідом. Звичайно в діловій практиці при виборі форм бізнесу звертається увага на таке питання:

Які формальності при створенні підприємства найбільше не влаштовують підприємця?

Які організаційні, юридичні та інші витрати мусять понести на початковому етапі?

Чи буде зачеплена особиста власність власників підприємства у випадку розрахунку із кредиторами в результаті банкрутства або ліквідації підприємства з інших причин?

Наскільки просто може бути передане право власності всього або частини підприємства іншими фірмам або особам?

Як саме можна привернути допоміжний капітал?



Таблиця 1.1

Особливості форм підприємництва

Показник	Одноосібне володіння	Товариство	Корпорація
Юридичний статус власника	Не потребує юридичних формальностей; необмежена відповідальність; поширюється на власне майно	Згода між партнерами; необмежена відповідальність партнерів	Необхідність затвердження статуту; обмежена відповідальність, зумовлена розмірами акціонерного капіталу
Можливості	Обмежені і визначаються особистим капіталом та кредитоспроможністю власника	Обмежені особистими капіталами партнерів та їх спроможністю одержувати кредит	Потенційно широкі, оскільки можна залучати капітали інвесторів
Тривалість існування	Обмежена життям, якщо бізнес не буде продано	Обмежена періодом дії згоди між партнерами	На практиці немає межі тривалості існування корпорації; власність може бути передана шляхом продажу акцій
Гнучкість та конфіденційність бізнесу	Не обмежені	Гнучкість обмежена положеннями узгодження між партнерами; конфіденційність визначається відносинами між ними	Гнучкість обмежена положеннями статуту; багато корпорацій мають обов'язок публікувати частину своєї фінансової інформації
Оподаткування	Особистий прибутковий податок; спадкоємці повинні сплачувати податок за спадок, що примушує продавати бізнес для зменшення податкових виплат	Особисті прибуткові податки; податки за спадок сплачуються як при одноосібному володінні	Корпоративний податок на прибуток; особистий прибутковий податок на дивіденди; податок за спадок не сплачується, тому що акції померлого акціонера можуть бути продані



Наскільки активно власник бізнесу може брати участь в управлінні? Як саме обрана організаційна форма буде впливатиме на перспективи бізнесу?

Хоча багато з наведених питань не зовсім звичайні для ділових людей в Україні, це дуже важливі практичні проблеми, які мусить вирішувати кожний з них.

Одноосібне володіння – це одна з найдавніших форм організації підприємництва, яка була розповсюджена в часи НЕП у нашій країні.

Це підприємство, власниками якого є одна особа або одна сім'я, які отримують весь дохід (після відрахування всіх витрат і виплати податків) і які несуть весь ризик від бізнесу. Як правило, власники такого підприємства одночасно є його активними менеджерами. Найближчим близьким аналогом цієї форми є діяльність, яка заснована на власній праці. У зв'язку з прийняттям закону про власність можливості для використання такої форми розширюються.

Одноосібна форма – одна з найпростіших форм бізнесу, особливо в тому, що стосується його початку, функціонування і ліквідації. Одноосібна власність дуже розповсюджена в світі. Так, близько 80% усіх підприємницьких організацій у США (15 млн) - це одноосібні підприємства. Ця форма дуже розповсюджена в роздрібній торгівлі, консультативному бізнесі, сфері харчування та багатьох інших видах послуг.

Переваги одноосібної форми підприємництва:

1. Простота в організації. Не потрібно розробляти статуту та інших юридичних документів. Для початку необхідно тільки отримати ліцензію або патент, якщо ваш бізнес довгостроковий. Єдина умова для довготривалого бізнесу – його легальність.

2. Повна самостійність, свобода та оперативність дій.

Ця форма передбачає максимальну свободу дій підприємця. У разі прийняття рішень йому не потрібно звертатися до ради директорів або ж добиватися згоди партнерів. Він сам розробляє політику своєї фірми. Ця форма підприємництва підходить людям з індивідуальними рисами.

3. Максимум спонукальних мотивів. Одноосібна форма власності забезпечує максимум спонукальних мотивів для зацікавленості в успіху бізнесу. Оскільки доходи надходять до єдиного власника підприємства, він зацікавлений у кропіткій праці, старанному контролі над справами, у прийнятті рішень і максимальному розширенні ділових операцій.



4. **Конфіденційність діяльності.** В деяких видах бізнесу основний капітал фірми становлять спеціальні секретні формули і технологія виробничого процесу. Одноосібний вид власності значно більше, ніж інші організаційні форми, дає змогу зберегти їх у таємниці від інших.

5. **Низькі організаційні витрати.** Організаційні витрати в цьому виді бізнесу дуже низькі. Наприклад, корпорація повинна оплачувати витрати юридичних служб при своєму формуванні, а також платити гонорари за розробку статуту, інші організаційні підприємства; товариства несуть витрати за оформлення юридичної згоди про своє створення. Одноосібна форма не потребує таких витрат.

6. **Гнучкість.** Одноособовий підприємець має можливість бути максимально гнучким у веденні справ. Методи і способи можуть швидко змінюватися залежно від ситуації на ринку, умов конкуренції, смаків і запитів клієнтів, економічного положення в країні і та ін.

Недоліки бізнесу, заснованого на одноосібній власності:

1. ***Труднощі привертання великих капіталів.*** Серйозним недоліком цього виду бізнесу є труднощі в привертанні великих капіталів для початку і розширення масштабних проєктів або ділових операцій. Звичайно, сумарний капітал, який вкладений у підприємстві одноосібним власником, складається з його власних коштів, коштів його друзів і родичів або кредитів банку. Хоча підприємець може мати хорошу кредитоспроможну репутацію, йому значно важче отримати дуже великий кредит. У цьому випадку немає ніяких можливостей для залучення інвесторів зі своїм капіталом у його справу, як це можливо було б зробити в корпорації або товаристві. З вигляду того, що рейтинг кредитоспроможності єдиновласника не дуже високий порівняно з великими фірмами, він повинен платити значно вищі відсотки за кредити. Якщо підприємство функціонує успішно, воно може бути розширено за допомогою реінвестування частини або всього прибутку. Але якщо бізнес йде успішно, одних прибутків фірми не досить; якщо єдиновласник вирішив розширити свої ділові операції, він звичайно переходить до другої форми власності (товариства або корпорації).

2. ***Невизначеність термінів діяльності.*** Діяльність одноосібної фірми юридично закінчується зі смертю власника, його банкрутством, тюремним ув'язненням або психічним захворюванням, а саме – одноосібні фірми прибуткові, доки активні їхні власники. З вигляду того, що термін життя такої фірми не визначений, інші бізнесмени



3. *Необмежена відповідальність за борги.* Це, з одного боку, перевага одноосібного виду підприємництва, тому що кредитори охоче дають гроші індивідуалам, чия приватна власність є гарантією оплати боргів у випадку банкрутства або невдачі в бізнесі. В той же час у випадку невдачі єдиновласний підприємець може втратити всі свої власні заощадження і власність. Цей ризик відлякує багатьох людей від подібного виду бізнесу і підштовхує їх на припинення єдиноосібного підприємництва або перетворення його в інші форми з обмеженою відповідальністю.

4. *Недолік спеціалізованого менеджменту.* Звичайно, єдиноосібний підприємець виконує сам усі види менеджменту, частіше виступаючи в ролі генерального менеджера, менеджера з продажу, збуту і реклами, фінансиста, кадровика і постачальника. Однак лише деякі володіють якостями, необхідними для такої професійної та ефективної діяльності. І як результат, одна або декілька ланок у ланцюжку ділових операцій опиняються слабкими зі всіма впливовими звідси наслідками.

5. *Функціональні недоліки.* З вигляду труднощів отримання капіталу в одноосібних фірмах є проблеми оперативного характеру, наприклад: невдале місце знаходження самої фірми, непідходяща споруда і обладнання; неможливість платити таку заробітну плату, яка привернула б найбільш працездатних, цілеспрямованих людей, неспроможність придбати товари для фірми в такій кількості, яка гарантувала б від проблем дефіциту в постачаннях.

Короткий огляд переваг одноосібного підприємництва дає підставу думати, що ця організаційна форма має зміст тільки в тому випадку, якщо: а) для бізнесу не потрібно великих капіталів; б) фірма може керуватись однією особою або сім'єю; в) бізнес не охоплює складну схему зв'язків; г) не має необхідності в приватних контактах власника з великою кількістю людей з виробничих питань.

Якщо не всі ці умови уявні, то слід пошукати іншу форму організації справи.

Одноособова форма підприємництва особливо прийнятна, коли бізнес тільки починається, коли вкрай важлива гнучкість, оперативність, кропітка робота і постійна власна увага до справи.

Більшість товариств мають тільки двох або трьох членів, хоча обмежень для їхньої кількості немає. Члени товариств можуть

погодитися ділити прибуток будь-яким обраним способом, але у випадку відсутності згоди вони змушені ділити його порівну. Не обов'язково, щоб усі партнери товариства вклали рівні частини в капітал. У деяких випадках капіталом партнера можуть бути досвід або професійні знання в якій-небудь сфері. Товариства, як і одноосібні форми, створюються, як правило, в роздрібній торгівлі, сільському господарстві, сфері послуг (наприклад, юридичні контори, консультації), фінансів, в області медицини, брокерської діяльності і т. п. Товариства не підходять для великих справ. У той же час елементи товариств використовуються при створенні різних ділових асоціацій із двох або декількох невеликих корпорацій.

Головним для всіх товариств є згода між її членами. Вона може бути усною, письмовою або у вигляді яких-небудь сумісних дій сторін. Віддають перевагу заключати згоди в письмовій формі для уникнення неправильних тлумачень і помилок; однак усна або яка-небудь інша згода або договореність також має силу. Звичайно згоди включають такі пункти:

- назва фірми і прізвища всіх партнерів;
- вид бізнесу та місце діяльності;
- повноваження кожного партнера;
- тривалість згоди;
- сума коштів інвестованих кожним партнером;
- опис схеми розподілу прибутку і можливих втрат;
- спосіб, за допомогою якого кожний партнер отримає компенсацію;
- обмежена сума коштів, яка може бути вилучена з капіталу товариства одним із партнерів;
- заява про фінансові процедури, необхідні в товаристві;
- процедура прийняття нових партнерів;
- процедура ліквідації товариств;
- підписи під згодою.

Переваги товариства:

1. *Фінансова сила.* Порівняно з одноосібною формою підприємництва товариства звичайно міцніше з фінансової сторони, тому що в бізнесі беруть участь декілька власників. А це дає змогу привертати значні кошти. Крім цього, приватна власність та інші види приватного стану кожного партнера (якщо тільки обмежена відповідальність товариств не зафіксована в згоді) можуть бути повернені для підвищення фінансової відповідальності асоціації.

2. *Свобода та оперативність дії.* З цієї сторони товариство мало відрізняється від одноособової форми. Два або декілька партнерів звичайно легко і швидко приймають управлінське рішення без контролю з боку вищих органів.

3. *Допоміжні можливості в менеджменті.* Одним із основних недоліків одноосібної форми бізнесу є те, що підприємець повністю бере на себе всі менеджерські обов'язки, хоча до виконання деяких він абсолютно не готовий. У товариствах, де часто збираються люди зі здібностями і досвідом, які доповнюють один одного, менеджерські функції можуть бути поділені. Наприклад, один партнер може бути експертом у фінансах і постачаннях, а інший – у маркетингу. Розподіл функцій партнерів у зв'язку з кваліфікацією і досвідом кожного допомагає створити більш ефективне підприємництво.

Соціально-психологічне оточення через невелику кількість партнерів товариства - добра психологічна атмосфера як у відношенні з клієнтами та іншими бізнесменами, так і в колективі взагалі.

4. *Простота в організації.* Організувати товариство не на багато складніше від одноосібного підприємства. Головне – наявність згоди між партнерами. Юридична допомога в підготовці такої згоди бажана але необов'язкова.

5. *Власна зацікавленість.* Товариства дають можливість зберегти такий самий високий ступінь зацікавленості, як і в одноосібній формі. Все, що вигідно для товариства, вигідно для кожного партнера.

Недоліки товариства

Крім деяких недоліків товариств, аналогічним недоліком одноосібної форми (невизначеність часу діяльності, необмежена відповідальність за борги і т. п.) існують й інші.

1. *Необмежена відповідальність партнерів.* Якщо це не обговорено в згоді, то кожен партнер несе повну відповідальність за всі борги товариства незалежно від розмірів інвестицій. Звичайно, якщо товариство потерпіло невдачу, то кожен партнер несе відповідальність пропорційно своїй частці в інвестиції. Але якщо один із партнерів не має достатньої власних коштів для покриття всієї своєї частки в збитках, то інші повинні за свій рахунок покрити збитки. В корпорації на відміну від товариств фінансова відповідальність розподіляється між усіма утримувачами акцій у зв'язку з долею їх акціонерного капіталу.

2. *Ймовірність взаємної недовіри.* Ще один недолік товариства, який впливає з попереднього, пов'язаний з необхідністю високої

довіри між партнерами. Для цього необхідно, щоб ділові операції відбувалися без перешкод. Велика помилка одного з партнерів може розорити інших. Якщо у відношеннях між партнерами немає певної довіри, це може призвести до постійного відчуття дискомфорту і напруження.

3. *Недостатність досвіду.* Товариство - не постійна форма підприємництва. Смерть або вихід одного з партнерів веде до ліквідації товариства, а ті партнери, які залишилися в частці, можуть організувати нову форму бізнесу, але на практиці цього, звичайно, не трапляється. Здебільшого, який залишився, або партнерам не вистачає фінансових ресурсів, щоб купити частку, яка залишилась після смерті або виходу із справи партнера. Така неможливість ускладнює заключення довгострокових угод з іншими бізнесменами та фірмами.

Корпорації

Корпорація з'являється тоді, коли є в цьому необхідність, і вмирає, коли ця необхідність відпадає. Вона може володіти власністю, грошима та іншими корпораціями; може навіть «купувати та продавати» талановитих людей. Вона може наймати юристів, подавати до суду і відповідати по суду, позичати гроші. Якщо її борги перевищують її активи, це дуже прикро для кредиторів. Так вважає американський вчений Майєр.

У США корпорації є юридичними особами, яким належать ті самі права, що й окремим громадянам. Вони включають в собі право володіння, отримання позички, закладення та ліквідації власності, право управління своїми власними справами, право звертання до суду. З іншого боку, корпорації несуть відповідальність перед законом, тому на них можна подати до суду.

Корпорації становлять невеликий відсоток усієї кількості компаній у США. У той же час декілька сотень цих корпорацій контролюють велику частину всього американського бізнесу, хоча не всі корпорації належать великому бізнесу. Але весь великий бізнес – це корпорації.

Існують різні види корпорацій.

Некомерційні корпорації. Це корпорації, які не розраховані на отримання прибутку: урядові, міські, муніципальні, політичні створення, а також благодійні, релігійні, просвітницькі та подібні інститути. Форма корпорації приваблива, головним чином, через обмежену відповідальність інвесторів.

Комерційні корпорації. Поділяються на відкриті та закриті. Відкрита корпорація – це компанія, акції якої відкриті для вільного продажу. Якщо акції корпорації не належать відкритому продажу, тоді вона закрита.

У США, Англії та інших західних країнах за типом відповідальності розрізняють такі види корпорацій:

- а) з відповідальністю, обмеженою акціями;
- б) з відповідальністю, обмеженою гарантіями;
- в) з необмеженою відповідальністю.

Що таке корпорація з відповідальністю, обмеженою акціями? Більшість компаній належать до цього виду. Це можуть бути і величезні корпорації, і зовсім маленькі фірми, які складаються із одного або декількох підприємців. Головна особливість корпорацій у тому, що відповідальність за борги обмежена її фінансовими ресурсами, які, в свою чергу, і визначаються розмірами акціонерного капіталу. В назві цих корпорацій часто є букви «ЛТД». При ліквідації або банкрутстві відповідальність корпорації перед кредиторами обмежена.

У корпорації з відповідальністю, обмеженою гарантіями, відповідальність її членів також обмежена. Однак у цьому випадку вона визначається тими сумами, які кожен член корпорації погодився вкласти у власність та акціонерний капітал компанії. Саме цими сумами він збирається відповідати у випадку ліквідації компанії.

Члени корпорації з необмеженою відповідальністю відповідають перед кредиторами не тільки акціонерним капіталом або конкретними сумами коштів під гарантію. Така відповідальність може поширюватися на всі майнові та фінансові активи членів корпорації. Цей вид корпорації трапляється вкрай рідко.

Змішана корпорація – це компанія, в якій беруть участь як приватні власники, так і держава.

Переваги корпорації

1. *Обмежена відповідальність власників.* Серйозним недоліком товариств і одноосібної форми підприємництва є те, що приватна власність може бути використана для погашення боргів фірми у випадку фінансового краху. Цей недолік виключений у корпорації. Власники корпорації, або утримувачі акцій, втрачають не більше, ніж вартість їхніх інвестицій. Виняток становлять банківські акції, за якими відповідальність у вартісному вираженні може бути більша, ніж сума вкладеного капіталу. Кредитори можуть розраховувати на

покриття боргів за рахунок матеріальних цінностей, які належать корпорації, але не можуть претендувати на приватне майно або цінності утримувачів акцій.

2. Друга важлива перевага корпорації – *простота операцій щодо передачі права власності*. Організованим ринком для таких операцій є фондова біржа.

Термін існування корпорації. Корпорації можуть бути ліквідовані чотирма способами:

- 1) за розпорядженням суду у випадку банкрутства або залучення нелегального бізнесу;
- 2) рішенням, прийнятим більшістю власників акцій;
- 3) у випадку закінчення терміну дії статуту корпорації;
- 4) розпорядженням властей про анулювання статуту у випадку перевищення статутних повноважень, порушення статуту або ж діяльності за межами статуту.

Як правило, корпорації існують дуже довго. Втрата декількох акціонерів не дуже впливає на їхню діяльність, оскільки акції перепродаються, переходять у спадщину і т. п.

3. *Можливість придбання допоміжних капіталів.* Корпорація може легко і оперативно залучати капітали. Цьому сприяє декілька факторів: обмежена відповідальність власника, легкість операцій щодо передачі права власності, тривалий період існування корпорацій. Крім цього, вартість окремих акцій порівняно невисока. Це приваблює багатьох людей з низьким або середнім доходом, які хотіли б укласти кошти в бізнес, але не мають змоги організувати власну справу. Нарешті, корпорації випускають різні типи акцій (привілейовані і звичайні), що привертає увагу різних категорій інвесторів.

4. *Спеціалізований кваліфікаційний менеджмент.* Від того, що корпорації звичайно більші від інших підприємницьких утворень, вони можуть собі дозволити залучати значну кількість спеціалістів. У товариствах та одноосібних формах один або декілька індивідів повинні виконувати всі менеджерські функції. В корпораціях спеціалісти-експерти можуть займатися одним видом діяльності: технологією, маркетингом, фінансами, економічними аналізами, дослідженнями у сфері соціології, психології.

Недоліки корпорацій

1. *Витрати і труднощі організації.* Технічно організувати корпорацію значно складніше, ніж вищевказані форми підприємництва. На початковому етапі створення корпорації

необхідна кваліфікована юридична допомога, для оформлення потрібна згода офіційних органів. Процес оформлення може бути довготривалим, зтяжним та дорогим (особливо це стосується великих корпорацій).

2. *Юридичні обмеження активності.* Корпорації дозволяється займатися тільки тією діяльністю, яка обумовлена в статуті. Юристи намагаються визначити в статуті як можна ширше мету підприємства.

3. *Оподаткування.* Найважливіший недолік підприємництва в формі корпорації – створення феномена подвійного оподаткування доходу корпорації. Насамперед обкладаються податком «чисті» корпоративні прибутки (суми, які утворюються після відрахування всіх витрат). Крім того, частина корпоративного прибутку, яка розподіляється між акціонерами, обкладається індивідуальним прибутковим податком. У товариствах або одноосібних фірмах подібного немає. У багатьох випадках корпорації платять ще й податки в місцевий бюджет.

4. *Недостатня увага власників і службовців.* У багатьох корпораціях є тисячі дрібних власників акцій, які не проявляють великої зацікавленості до її проблем. Багато з них навіть не знають імен президента компанії чи інших її керівників, їх інтереси замикаються в основному на двох питаннях: по-перше, чи платитиме компанія дивіденди і в яких розмірах, і, по-друге, чи буде рости вартість акцій. Через недостатній інтерес малих власників корпорації іноді підпадають під контроль найнятих менеджерів, які не є виразниками інтересів колективного власника підприємства. Таке положення може призвести до того, що службовці компанії відчують меншу відповідальність щодо компанії. Цього не спостерігалось б, якби вони були її власниками.

Інші недоліки:

- корпорації мусять регулярно подавати різні звіти органам влади; для організації корпорації в інших регіонах потрібне затвердження органами влади;

- багато деталей, пов'язаних із професійними секретами, складно утримати закритими, тому що у зв'язку з юридичними положеннями необхідно давати інформацію, щоб вести звіти і продавати акції;

- труднощі та витрати при ліквідації корпорацій.



2.3. Особливості організації підприємницької діяльності в економічно розвинутих країнах

У США капітал об'єднується в підприємницькі асоціації, найбільш поширеними з яких є галузеві. Асоціації допомагають компаніям (окремим бізнесменам, корпораціям, фірмам) в упорядкуванні фінансових звітів, плануванні бюджету; вони вивчають процеси ціноутворення, досліджують ринкову кон'юнктуру, шукають нові шляхи підвищення ефективності комерційної реклами.

За даними Адміністрації малого бізнесу (SBA) США, у країні на початок третього тисячоліття нараховувалося 22,1 млн підприємств – «ділових одиниць». За формою власності й організаційно-правовим статусом їх можна розподілити на три категорії: корпорації, партнерства й одноосібні (індивідуальні) компанії. На вказаний час корпорацій було 4,5 млн, або 20,4%, ще менше (1,6 млн, або 7,1%) нараховувалося партнерських фірм.

Головним стартовим майданчиком наступного розвитку фірми слугують одноосібна компанія, приватнопідприємницька фірма – класична форма підприємництва. Така компанія перебуває в особистій власності однієї юридичної особи. На 01.01.2001 р. одноосібних підприємств у США було 16,0 млн, або 72,4 %.

Широкий розвиток у США одержав **франчайзинг** – форма пільгового партнерства великих підприємств із малими. Головна мета франчайзингу – широко використовувати фінансові, матеріальні, інформаційні ресурси для розвитку малого бізнесу.

У зв'язку із франчайзною згодою франчайзер (велика батьківська компанія) повинна представити франчайзі (малому підприємству або бізнесмену) допомогу в підготовці персоналу, організації виробництва, рекламі, постачанні і т. п. За всі ці послуги франчайзі вносить одноразову плату під час організації бізнесу.

Згода між франчайзі і франчайзером включає права і обов'язки в довгостроковому масштабі. Це повинно забезпечити виробникові можливість контролювати якість продукту в цілях збереження його виключних прав на торгову марку. Як тільки торгова марка починає використовуватись під час реалізації продукції в інших штатах, вона реєструється в Бюро патентів і торгових марок США, щоб уникнути незаконного її використання в масштабах усієї держави.

В той же час згода не повинна зобов'язувати яку-небудь сторону відповідати за дії, борги або податки іншої.



Згідно з вимогами Федеральної комісії щодо торгівлі, всі фірми, які реалізують свою продукцію через франчайзну систему, повинні розробити потрібний опис своєї діяльності. Цей документ включає 20 пунктів, які мають інформацію про фірму, яка виробляє продукт, її посередників, історії позову, розриву відносин, банкрутства, а також інформації щодо минулого і майбутнього прибутку, обсягу продажу, доходу і т. д.

Перед вибором покупки потенційному франчайзі слід звернути увагу на моменти, які дуже впливають на хід бізнесу:

- а) чи має франчайзер відділ розробки нових продуктів?
- б) для кого в останній раз був розроблений продукт і наскільки успішно він реалізується?
- в) як скоро доведеться продавати нові товари і чи буде можливість вибору при їх отриманні?

При заключенні договору необхідно оговорити й такі питання: що трапиться у випадку продажу бізнесу; чи можна заповідати його своїм рідним, змінювати місцезнаходження; чи існують межі для розширення бізнесу?

Франчайзна система має свої переваги й недоліки.

З точки зору франчайзера, переваги (порівняно зі створенням незалежного бізнесу) полягають у такому: платню за покупку франчайзі забезпечує великий капітал, а подальше зростання фінансується без зовнішніх займів. До того ж, така система дозволяє з мінімальним ризиком перевірити яке-небудь починання на практиці.

Недоліки в тому, що франчайзер мусить ділитися прибутком з кожним учасником системи, що знижує її рівень порівняно з компаніями, які повністю володіють її підрозділами. При цьому втрати на контроль з розширенням операцій постійно зростають, а його ефективність залишається низькою.

Проведемо подібний аналіз і з точки зору франчайзи.

До переваги належить те, що для заснування бізнесу потрібно менше капіталу. Назва компанії або продукту, широко відомого споживачами і який заслужив їх добре відношення, дозволяє без допоміжних витрат використовувати вже створений раніше «імідж» товару. Крім того, батьківська фірма повинна в подальшому покривати частину вартості реклами.

Франчайзер забезпечує поточну допомогу в управлінні, дослідженні і розробках, підборі кадрів і плануванні ринку, а часто виділяє необхідні матеріали і обладнання.



Подивимося, наприклад, які послуги представляє фірма «Макдональдс» малій фірмі, яка уклала з нею контракт:

1. Обрання місцезнаходження ресторану за допомогою наукових методів.

2. Контроль за будівництвом ресторану будівельним відділом фірми «Макдональдс».

3. 20-денний курс в «Університеті Гамбургер» фірми «Макдональдс» під Чикаго. Цей курс дає знання з питань бізнесу (менеджмент, виробництво, оаунтинг). Крім того, періодично проводяться регіональні семінари, організовуються виставки, розробляються навчальні матеріали, інструкції (теж за рахунок «Макдональдс»).

4. Допомога в пошуку поставників і отримання сировини за пільговими цінами.

Оплата за ці переваги – не тільки місячні відрахування з продажу, а й залежність від франчайзера, яка, без сумніву, розширює підприємницьку діяльність, але не дає змоги ефективно впливати на його рішення.

Тим самим, франчайзна система успішно розвивається як у США, так і в інших країнах.

Через франчайзну систему проходить понад 30% роздрібною торгівлі, загальний обсяг якої – 1813 млрд доларів. Значна частина цієї суми припадає на продаж автомобілів і товарів до них (понад 370 млрд дол.) й автозаправні станції (115 млрд дол.).

Після США за кількістю підрозділів франчайзних компаній йдуть Канада – 9544, Японія – 8995, Західна Європа – 5 тис., Великобританія і Австрія – по 3 тис.

У Японії дрібні й середні підприємства на 01.01.2001 р. становили 99,3% усіх приватних фірм обробних галузей промисловості. Незалежні підприємці, члени їх сімей – власники підприємств становили 22,7% усіх працюючих. Тут широко застосовується відрядна система оплати праці. Фінансують малі і середні підприємства, головним чином, соціальні кредитні кооперативи. Слід зазначити високу ефективність і раціональність японської системи керування виробництвом. Вона поєднує в собі розвиток підприємництва і нововведень, високу прибутковість із піклуванням про працівників.

За всіма найважливішими показниками в Японії домінує груповий підприємець в особі всього колективу. В японських керівників та інших працівників дуже високий ступінь ідентифікації зі своєю

фірмою. Рекомендуючись незнайомцеві, японець насамперед називає компанію, де він служить, а потім своє ім'я. Історично сформований у японському товаристві культ праці і неформальний, слабо регламентований характер відношень між начальником і підлеглим сприяли високому ступеню розвитку в японських корпораціях підприємництва в груповій формі. При цьому, як правило, важливі підприємницькі вирішення (наприклад, про виробництво нового продукту) завжди приймаються вищими керівниками, але при обов'язковій реальній участі в підготованні цих рішень нижчестоящих груп.

У Росії, відповідно до Цивільного Кодексу, створюються такі організаційно-правові форми підприємницької (комерційної) діяльності: господарські товариства і суспільства, виробничі кооперативи, державні та муніципальні унітарні підприємства.

Господарські товариства можуть створюватися у формі повного товариства і товариства на вірі (командитного). Повним є товариство, учасники котрого уклали між собою договір про створення підприємства для спільного ведення певної господарської діяльності. Джерелом формування майна повного товариства служать внески його учасників.

Повному товариству не потрібен статут. Воно створюється і діє на підставі установчого договору, що підписується всіма його учасниками. В установчому договорі вказується найменування товариства, місце його перебування, порядок керування його діяльністю, розмір і склад капіталу товариства, порядок зміни частки кожного з його учасників. Тут містяться також зведення про відповідальність учасників повного товариства за порушення обов'язків по внесенню вкладів та ін.

Прибуток і збитки повного товариства розподіляються між його учасниками пропорційно їхнім часткам у спільному капіталі. Для визначення розміру податків кожний учасник додає свою частку прибутку до наявного в нього прибутку і з цієї суми сплачує податки.

Учасники повного товариства солідарно відповідають своїм майном за зобов'язання товариства.

Трохи інше становище в змішаному (командитному) товаристві (або товаристві на вірі). Поряд з учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і відповідають за обов'язки товариства своїм майном, є один або декілька учасників-вкладників (командитів), які несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю

товариства, у межах сум внесених ними внесків. Командитисти не беруть участі в здійсненні товариством підприємницької діяльності.

Товариство на вірі, як і повне товариство, не має статуту. Воно створюється і діє на підставі установчого договору, який підписуються усі повні товариші.

Існує й така група підприємницьких підприємств: господарські товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, акціонерні товариства, дочірні і залежні товариства.

На початковому етапі переходу економіки Росії до ринкових відносин значне поширення одержали товариства з обмеженою відповідальністю (ТОВ). Цивільним Кодексом збережені головні принципи ТОВ у формі товариства з обмеженою відповідальністю. Таке товариство засновується одним або декількома особами. Статутний капітал його розділений на частини, визначені установчими документами. Учасники товариства з обмеженою відповідальністю не відповідають за його зобов'язання і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, в межах вартості вкладених ними внесків.

На відміну від товариства з обмеженою відповідальністю, учасники товариства з додатковою відповідальністю солідарно відповідають за його зобов'язаннями своїм майном в однаковому для всіх розмірі щодо вартості їхніх внесків, обумовлених установчими документами товариства. При банкрутстві одного з учасників його відповідальність за зобов'язаннями товариства розподіляється між іншими учасниками пропорційно їх внескам.

Значно поширеною формою підприємництва в сучасних умовах є акціонерні товариства. Більшість їх створена шляхом приватизації державних і муніципальних підприємств. Статутний капітал акціонерного товариства розділений на певну кількість акцій. Учасники акціонерного товариства (акціонери) не відповідають за його зобов'язання і несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства в межах вартості належних їм акцій.

Акціонерні товариства бувають відкритими і закритими. Учасники відкритого акціонерного товариства можуть відчужувати належні їм акції без згоди акціонерів. Таке акціонерне товариство може проводити відкриту підписку на акції, що випускаються, і їх вільний продаж. При цьому воно зобов'язане публікувати для загальної відомості річний звіт, бухгалтерський баланс, рахунок прибутків і збитків.



На відміну від відкритого, в закритому акціонерному товаристві акції розподіляються тільки серед його засновників або іншого, заздалегідь визначеного, кола осіб. Таке товариство не має права проводити відкриту підписку на акції, що випускаються.

Акціонери закритого акціонерного товариства мають переважне право на придбання акцій, які продаються іншими акціонерами цього товариства.

Установчим документом як відкритого, так і закритого акціонерного товариства є статут, затверджений засновниками. У ньому, крім загальних відомостей, містяться умови про продукцію, яку випускає товариство, номінальну вартість і кількість акцій; про розмір статутного капіталу товариства; про права акціонерів; про склад і компетенцію органів управління товариством і порядок прийняття ними рішень тощо.

Цивільним кодексом уперше визначені дочірні і залежні товариства. Дочірнім визнається господарське товариство, якщо інше (головне) господарське товариство або товариство внаслідок переважної участі в його статутному капіталі або за іншої умови має можливість визначати рішення, що задовольняють товариство. Дочірнє товариство не відповідає за борги головного товариства. У той же час головне товариство відповідає солідарно з дочірнім товариством за угодами, які укладені останнім.

Деякий інший економічний статус має залежне господарське товариство. Залежним визнається таке господарське товариство, якщо інше товариство, що переважає або бере участь, має понад 20% голосуючих акцій акціонерного товариства або 20% статутного капіталу товариства з обмеженою відповідальністю.

Своєрідною організаційно-правовою формою підприємництва є виробничі кооперативи. Виробничим кооперативом (артілл) визнається добровільне об'єднання громадян для спільної виробничої або іншої господарської діяльності, заснованої на їх особистій трудовій та іншій участі.

У виробничому кооперативі об'єднуються майнові, пайові внески його членів. Сферою діяльності такого кооперативу може бути, крім виробництва, перероблення, збут промислової, сільськогосподарської й іншої продукції, виконання робіт, торгівля, побутове обслуговування, надання інших послуг.

Установчим документом виробничого кооперативу є його статут, що затверджується загальними зборами його членів. Важливою

особливістю виробничого кооперативу є те, що він не має права випускати акції, а також те, що кожний член кооперативу має один голос під час прийняття рішень на загальних зборах.

В особливому ряді серед організаційно-правових форм підприємництва перебувають державні і муніципальні унітарні підприємства. Під унітарним підприємством розуміють комерційну організацію, яка не наділена правом власності на закріплене власником за нею майном.

Майно унітарного підприємства нероздільне і не може бути розділене на частини між робітниками підприємства або іншими особами.

У формі унітарних підприємств можуть бути створені тільки державні і муніципальні підприємства. Майно державного або муніципального унітарного підприємства перебуває відповідно в державній або муніципальній власності. Воно належить такому підприємству на праві господарського ведення або оперативного керування. Унітарне підприємство, засноване на праві оперативного керування, називається федеральним казенним підприємством.

2.4. Державна підтримка підприємницької діяльності

Здійснення державної підтримки підприємництва регламентовано в ГКУ ст. 48, відповідно до якої з метою створення сприятливих організаційних та економічних умов для розвитку підприємництва органи влади на умовах і в порядку, передбачених законом виконують таке:

- надають підприємцям земельні ділянки, передають державне майно, необхідне для здійснення підприємницької діяльності;
- сприяють підприємцям в організації матеріально-технічного забезпечення та інформаційного обслуговування їх діяльності, підготовці кадрів;
- здійснюють первісне облаштування неосвоєних територій об'єктами виробничої і соціальної інфраструктури з продажем або передачею їх підприємцям у визначеному законом порядку;
- стимулюють модернізацію технології, інноваційну діяльність, освоєння підприємцями нових видів продукції та послуг;
- надають підприємцям інші види допомоги.

До того ж, держава має сприяти розвитку малого підприємництва, створюючи для цього необхідні передумови. Для розвитку

підприємництва необхідний перехід до ефективного регулювання даного процесу, адекватного сформованим умовам. При цьому слід враховувати конкретні особливості і можливості, пріоритети цілей соціально-економічного розвитку країни, регіонів і окремих соціально-демографічних груп населення. Сутність державної (урядової) підтримки зводиться найчастіше до опрацювання конкретних заходів за такими напрямками:

- консультаційний супровід процесу створення і функціонування нових підприємницьких структур на початковому етапі;
- надання фінансової підтримки чи визначених пільг (звичай в сфері оподаткування) тільки-но створеній структурі;
- надання науково-технічної чи технологічної допомоги малопотужним у фінансовому відношенні підприємствам.

Для вітчизняної економіки, що йде тернистим шляхом реформування, завдання розвитку і підтримки підприємництва державою, насамперед малих його форм у виробничій сфері, є одним з найважливіших. Існують різні форми державної підтримки:

- створення системи інформаційного забезпечення, навчання і перепідготовки кадрів, нормативної бази, фінансової інфраструктури;
- надання податкових пільг і послаблення адміністративного тиску;
- створення цільових фондів фінансування з державного і місцевого бюджетів, розвиток закордонної фінансової допомоги на підтримку підприємницьких структур.

В цілому підприємництво поділяється на дві полярні сфери – на державне і приватне підприємництво.

Державним підприємством є форма здійснення бізнеспроцесів від імені підприємства, заснованого державними органами управління, уповноваженими (відповідно до чинного законодавства) на управління державним майном (державне підприємство) чи органами місцевого самоврядування (муніципальне підприємство).

Приватним підприємством є активна інноваційна діяльність від імені приватного підприємства чи підприємця (якщо така діяльність здійснюється без найму робочої сили, у формі індивідуальної трудової діяльності). Кожен з цих видів підприємництва має характерні ознаки, але основні принципи їх здійснення багато в чому збігаються. В обох випадках підприємницька діяльність передбачає ініціативність, відповідальність, інноваційний підхід, прагнення до максимізації прибутку.



Основна відмінність державного підприємництва від приватного полягає в тому, що його діяльність не спрямована винятково на одержання прибутку, держава прагне до досягнення, крім комерційних, певних соціально-економічних цілей.

У державного підприємництва є специфічні потенційні джерела прибутку, обумовлені відносно великими розмірами державних підприємств, авторитетом і економічною міццю держави. У цьому зв'язку на перший план виходять не стільки ризикові моменти, скільки такі фактори, як:

- значні і стабільні обсяги закупівель сировини, комплектуючих матеріалів тощо, які припускають пільгові умови оплати і знижки;
- залучення кредитних ресурсів на особливо вигідних умовах;
- економія на масштабах виробництва;
- широкі можливості одержання нового обладнання, включаючи лізингові угоди;
- стійка мережа ділових зв'язків, доступ до джерел вичерпної інформації про потенційні ринки збуту, партнерів, у тому числі закордонних.

Ці переваги державних комерційних підприємств як суб'єктів ринкових відносин можуть бути основою для зниження їхніх індивідуальних витрат порівняно із суспільними і тим самим – для отримання додаткового гарантованого прибутку.

Таким чином, сучасне підприємництво не можна зводити до зусиль ізольованих приватних власників будь-якими засобами збільшити свій капітал. Сьогодні мова йде про висококваліфіковану, інтенсивну діяльність розпорядників інтелектуальної і матеріальної власності.

?	Заняття для самоконтролю
---	--------------------------

1. Підприємницька діяльність у сучасних умовах.
2. Моделі підприємницького бізнесу.
3. Види підприємницької діяльності.
4. Суть державної підтримки підприємницької діяльності.
5. Переваги та недоліки франчайзної системи.
6. Переваги та недоліки корпорацій.
7. Переваги та недоліки господарських товариств.
8. Переваги та недоліки бізнесу, заснованого на одноосібній власності.
9. Суть державного бізнесу.
10. Сучасні форми підприємницької діяльності в США, Японії, Росії.



ТЕМА 3. ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА



ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 3.1. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства.
- 3.2. Ринкове середовище господарювання підприємства.

Ключові терміни та поняття

- Зовнішнє середовище
- Структура ринку
- Макросередовище
- Види ринків
- Мікросередовище
- Інфраструктура ринку
- Елементи ринкової інфраструктури
- Чинники макросередовища
- Принципи поведінки на ринку
- Ринок

3.1. Вплив зовнішнього середовища на діяльність підприємства

Результати діяльності підприємства значною мірою визначаються його зовнішнім середовищем. Підприємства стежать за зовнішньою обстановкою з метою виявити та використати її сприятливі можливості для досягнення поставленої мети, уникнути при цьому загрози перешкод. Підприємство, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища стосовно поставок ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів.

Зовнішнє середовище – це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних умов і чинників, що діють у глобальному оточенні. Зовнішнє середовище будь-якого підприємства можна визначити як сукупність двох сфер: макросередовища та мікросередовища.

Макросередовище складається з елементів, які не знаходяться у зв'язку з підприємством постійно, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Це середовище непрямих контактів підприємства. До його елементів належать:

- економічне середовище;
- політичне середовище;
- соціальне середовище;
- природне середовище;
- технологічне середовище;



- екологічне середовище та ін.

Мікросередовище – це середовище, елементи якого прямо і постійно впливають на діяльність підприємства. До елементів мікросередовища належать:

- постачальники;
- посередники;
- споживачі;
- конкуренти;
- робоча сила;
- державні органи.

Постачальники матеріалів, комплектуючих виробів, енергетичних та інформаційних ресурсів, фінансів тощо, якщо вони володіють великою конкурентною силою, можуть поставити підприємство у велику залежність від себе. Тому при виборі постачальників важливо глибоко та всебічно вивчати їх діяльність та потенціал для того, щоб зуміти побудувати такі відносини з ними, які забезпечили б підприємству максимум сили у взаємодії з постачальниками. Конкурентна сила постачальників залежить від таких факторів:

- рівень спеціалізованості постачальників;
- величина вартості для постачальника переключення на інших клієнтів;
- ступінь спеціалізованості покупця в купівлі певних ресурсів;
- концентрація постачальників на роботі з конкретними клієнтами;
- важливість для постачальника обсягу виробництва.

На стадії поза межами безпосереднього виробництва важливими суб'єктами мікросередовища є **посередники**, тобто ті організації або окремі фізичні особи, які допомагають виробникам в реалізації їх товарів на відповідних ринках. До них відносяться торгові посередники, фірми-спеціалісти з організації товарообігу (включаючи транспортні підприємства, складську мережу), агентства з надання маркетингових послуг (спеціальних досліджень, консалтингових послуг, реклами тощо), а також кредитно-фінансові установи комерційної спрямованості (комерційні банки, страхові компанії).

Вивчення **споживачів** дозволяє підприємству краще зрозуміти, який продукт буде прийматися покупцями найбільше, на який обсяг продажу може розраховувати підприємство, наскільки можна розширити коло потенційних покупців, що чекає продукт у майбутньому тощо.



Вивчення споживача як елемента мікросередовища підприємства в першу чергу має своєю метою складання профілю тих, хто купує продукт, який реалізує підприємство. Профіль покупця може бути складений за такими характеристиками:

- географічне місцезнаходження;
- демографічні характеристики (вік, освіта, сфера діяльності тощо);
- соціально-психологічні характеристики (становище у суспільстві, стиль поведінки, смаки, звички тощо);
- ставлення споживача до продукту (чому він купує даний продукт, чи користується він сам продуктом, як оцінює продукт та ін.).

Підприємству доводиться боротися за споживача та ресурси з **конкурентами**. Конкурентне середовище формується не тільки внутрішньогалузевими конкурентами, які виробляють аналогічну продукцію та реалізують її на тому ж ринку. Суб'єктами конкурентного середовища є фірми, які можуть увійти на ринок, а також ті, які виробляють товари-субститути.

Багато підприємств не приділяють необхідної уваги можливій загрозі з боку нових фірм і тому програють у конкурентній боротьбі саме їм. Про це дуже важливо пам'ятати та завчасно створювати бар'єри на шляху входження на ринок нових виробників. Такими бар'єрами можуть бути глибока спеціалізація у виробництві продукту, зниження витрат, контроль над каналами збуту продукції тощо.

Аналіз ринку **робочої сили** спрямований на те, щоб виявити його потенційні можливості в забезпеченні підприємства кадрами, необхідними для вирішення ним своїх завдань. Підприємство повинне вивчати ринок робочої сили як з точки зору наявності на цьому ринку кадрів необхідної спеціальності та кваліфікації, необхідного рівня освіти, необхідного віку, статі і т. п., так і з точки зору вартості робочої сили.

Серед найбільш вагомих факторів мікросередовища особливе місце належить факторам регулюючого впливу **державних законодавчих органів**, різних державних установ, які наглядають за дотриманням законів і видають необхідні нормативні акти місцевих адміністративних органів, а також профспілок та інших громадських організацій та об'єднань.

3.2. Ринкове середовище господарювання підприємства

Ринок – це сукупність відносин між продавцями і покупцями, які обмінюються продукцією спеціалізованої діяльності.

Передумовою виникнення подібного типу відносин є, по-перше, розподіл праці або економічна спеціалізація, внаслідок чого кожний концентрує свої зусилля на створенні якогось одного виду продукту або його частини і тому має потребу в продукції, виготовленій іншими; по-друге, забезпечення прав власності на продукцію, тобто переважаючої можливості володіти, використовувати і розпоряджатися нею.

У широкому економічному розумінні ринок – це механізм формування і руху відтворювальних зв'язків, який ґрунтується на товарно-грошових відносинах і конкуренції самостійних суб'єктів господарювання. У такому розумінні він виступає як економічна система країни. Виходячи з цього, ринок є системною сукупністю економічних відносин, які будуються на ґрунті ринкових законів і принципів.

У вузькому значенні ринок – це: а) сукупність актів купівлі-продажу товарів (послуг); б) сукупність дійсних або потенційних продавців і покупців продуктів (послуг); в) місце, де здійснюються угоди між покупцями і продавцями конкретного товару (послуги); г) сфера обороту товару (взаємозамінних товарів), на який впродовж певного часу і в межах певної території існує попит і пропозиція.

Ринок виконує низку соціально-економічних функцій:

- він є ланкою, яка поєднує виробництво і споживання через механізм прямих і зворотних зв'язків. Інструменти ринку (ціни, динаміка і співвідношення попиту та пропозиції, відсоткові ставки, валютний курс, курс цінних паперів тощо) слугують важливим джерелом економічної інформації, відображають ситуацію в різних галузях і сферах господарської діяльності і водночас активно впливають на зміни цієї ситуації, формування основних економічних пропорцій країни;

- виявляє суспільну корисність тих чи інших товарів та послуг, дозволяє реально оцінити їхню вартість, визначити, якою мірою витрати виробництва кожного товаровиробника корегують із суспільно необхідними витратами;

- ринкова конкуренція слугує ефективним інструментом регулювання обсягів виробництва, дозволяє точно визначити лідерів і аутсайдерів серед господарюючих суб'єктів, забезпечує споживачеві можливість вибору, примушує підприємства використовувати науково-технічні новачі, поліпшувати якість товарів та послуг.

У ринкові відносини вступає безліч суб'єктів, а в сферу обігу надходять різноманітні товари та послуги, що формують складну та

багатогранну структуру ринку. Найбільш поширеним є чотирипозиційний підхід до загальної структуризації ринку, а саме: з позиції його суб'єктивного складу, продуктово-ресурсного наповнення, елементно-технологічних зв'язків і територіально-просторової організації.

Докладніше цей підхід представлено в табл. 1.2.

Таблица 1.2

Структура ринку

Ознаки структуризації ринків	Види ринків
Суб'єктивний склад	<ul style="list-style-type: none"> - ринок споживачів - ринок виробників - ринок посередників - ринок державних установ - ринок міжнародних установ, продавців і посередників
Продуктово-ресурсне наповнення	<ul style="list-style-type: none"> - ринок продовольчих і непродовольчих товарів - ринок знаряддя і предметів праці та інших товарів виробничого призначення - ринок житла, землі, природних багатств і корисних копалин та інших послуг - ринок грошей, валюти, цінних паперів - монотоварний ринок та інші
Елементно-технологічні зв'язки	<ul style="list-style-type: none"> - ринок засобів виробництва - ринок предметів споживання - ринок інновацій та інформації - ринок інвестицій - ринок робочої сили - ринок грошово-кредитний - валютний ринок
Територіально-просторова організація	<ul style="list-style-type: none"> - місцевий (локальний) ринок - регіональний ринок - національний ринок - транснаціональний ринок - світовий ринок

Економіка сучасних вітчизняних підприємств має ряд особливостей, які пов'язані з неузгодженістю рішень на державному рівні, нестабільністю законодавчої бази, високим рівнем податків,



«втечею» кваліфікованих кадрів. Такі негативні моменти спричиняють низький рівень іноземного інвестування в економіку України, обертання значної маси грошових коштів поза банками, «перелив» капіталів зі сфери виробництва у сферу торгового бізнесу через відсутність стимулів і підльг для вітчизняних товаровиробників та ін.

Усунення таких негативних явищ дало б можливість поліпшити роботу вітчизняних підприємств, створити умови для стабілізації їх власного становища та для наповнення бюджету держави.

Ринок має достатньо ефективний механізм стихійної координації дій агентів, які беруть участь в обміні. Цей механізм дозволяє зі значно більшим успіхом досягати бажаних цілей, ніж тоді, коли вони свідомо формуються і спеціально переслідуються.

Кожний індивідуум прагне до задоволення свого власного інтересу, але, зіштовхуючись при цьому з інтересами інших учасників обміну, змушений для своєї ж користі враховувати їх при прийнятті своїх рішень. В результаті досить швидко знаходиться оптимальний варіант відповіді на запитання про те, що, скільки, за допомогою яких ресурсів і для кого виробляти.

Англійський економіст XVIII століття Адам Сміт назвав цей механізм «незримою рукою», що направляє людей до цілей, які зовсім не входили до їх намірів, але вони досягають їх більш діючим способом, ніж тоді, коли вони свідомо прагнуть зробити це. Для функціонування цього механізму необхідна тільки інформація та свобода прийняття рішень.

Основні носії ринкової інформації – це ціни. Ціна – це кількість того, що необхідно віддати, щоб отримати одиницю бажаного товару чи послуги.

Ціни несуть інформацію про те, що і скільки бажають продавці реалізувати, а покупці – придбати. Вони є сигналами, орієнтуючись на які продавці і покупці приймають рішення, вибираючи найкращий, з їх точки зору, варіант дій.

Ціни не тільки несуть інформацію, але й спонукають до дій у визначеному напрямі. Виробники прагнутимуть виробляти ті товари і в тому місці, де за них можна отримати найбільшу ціну. Споживачі, навпаки, намагатимуться придбати товари і послуги за більш низькими цінами. Відповідно до цього й пересуватимуться ресурси, визначаючи кількість і асортимент виробленої продукції.



Ринкова система вільного підприємництва повинна давати відповідь на такі запитання:

1. Скільки товарів і послуг необхідно виготовляти?
2. Що необхідно виробляти?
3. Як цю продукцію треба виготовляти?
4. Хто повинен отримати цю продукцію?
5. Як саме система адаптується до змін?

У ринковій системі ці питання вирішуються без ніякого примушення або централізованого керівництва.

Ринкова система – це складний механізм координації, який діє через систему цін і ринків, механізм зв'язку, який застосовується для поєднання дій мільйонів різних індивідів.

Це не система хаосу і анархії. Вона має визначений внутрішній порядок і підпорядковується встановленим закономірностям.

У ринковій економіці немає адміністративного контролю за виробництвом і споживанням. Функції контролю в такій економіці виконує механізм конкуренції. Конкурентна ринкова система містить стимули і для технічного прогресу. Піонерне застосування технології, яке знижує рівень витрат на виробництво, дає змогу такій прогресивній фірмі отримати додатковий прибуток. Більше того, конкурентна ринкова система створює обставини, що сприяють швидкому розповсюдженню нової технології. Конкуренти повинні слідувати прикладу найбільш прогресивної фірми, інакше їх чекають збитки або навіть банкрутство.

На відміну від адміністративно-командної (планової) системи управління, при ринковій економіці товаровиробникам зверху не доводять номенклатуру вироблення продукції, обсяги виробництва, ціни, фонди на матеріально-технічні ресурси, не визначають постачальників і споживачів. Усюди між суб'єктами ринкових відносин діє контрактна система.

Постачальники і споживачі самостійно і вільно приймають рішення, орієнтуючись тільки на існуючу об'єктивну економічну ситуацію.

В основу роботи підприємства в умовах ринку покладено найбільш ефективний, з точки зору збуту товарів, принцип: спочатку необхідно з'ясувати, який товар, з якими споживчими властивостями, за якою ціною, в яких місцях його хоче придбати потенційний покупець, а потім уже думати про організацію виробництва.



У даний час Україна переживає економічну кризу. Вона згубно відбилася на роботі промисловості через спад виробництва, неплатежі між суб'єктами ринку, дефіцит сировини, матеріалів і комплектуючих виробів. Це породило «ринку продавця», де попит перебільшує пропозицію товару. За наявності грошей будь-який товар, який маємо на ринку, будь-які послуги знаходять збут, навіть якщо вони не зовсім відповідають вимогам, які до них пред'являє покупець: головне – це їх наявність, якості в цьому випадку приділяється мінімум уваги. Товарний асортимент бідний, обсяги виробництва низькі, конкуренція відсутня, покупець змушений брати те, що викинув на ринок товаровиробник. При цьому постачальники в ряді випадків не виконують своїх договірних зобов'язань, не витримують строків постачань, недопостачають деяких найменувань продукції. Крім того, для більшості товаровиробників невідома точна кількість реальних і потенційних споживачів, тобто існує проблема формування портфеля замовлень. Від наявності портфеля замовлень і норм витрачання на одиницю виробів залежить потреба в матеріальних ресурсах. На базі потреби в матеріальних ресурсах і їх витрачанні в процесі виробництва формуються норми виробничих запасів.

Аналіз свідчить, що в умовах «ринку продавця» управління виробничими запасами дуже складне. Це пов'язане з тим, що існуючому процесу матеріально-технічного забезпечення в Україні притаманна невизначеність.

Ринкова система не ідеальна і їй властиві певні недоліки.

Будучи орієнтованою на індивідуальні інтереси, ринкова система значно слабше враховує колективні й суспільні потреби. Громадський транспорт, екологічні програми, фундаментальна наука, національна безпека – ці й інші потреби, які конче необхідні суспільству, не виглядають першочерговими з точки зору окремого споживача. Отже, ресурси на ці цілі при їх розподілі через ринковий механізм або будуть надходити в останню чергу, або не будуть надходити зовсім. Виявилось, що ринковий механізм не в змозі автоматично підтримувати повну зайнятість та стабільний рівень цін. Усі ресурси можуть спрямовуватися на виробництво дорожчих виробів в збиток виробництву дешевих товарів.

В умовах ринку величезні ресурси розбазарюються на рекламу та інші подібні заходи виключно з однією метою – завоювати симпатії покупців. Але кошти, які направляються на ці заходи, можна було б



направити на виробництво інших товарів, для якого раніше не знаходилося коштів.

Особливістю ринкової економіки є те, що в результаті запеклої конкурентної боротьби одні фірми залишаються, а інші зникають (вмирають). В тих випадках, коли виживає лише одна з фірм, вона стає монополістом. Це, в свою чергу, дає можливість експлуатувати покупців за допомогою високих і нічим (крім монополізму) не виправданих цін. Тим самим зникає найголовніша перевага ринкової економіки - ефективність використання обмежених ресурсів. Адже в умовах монополії кошти покупців не можуть бути ефективно використані.

Враховуючи всі ці недоліки, всі сучасні держави мають змішану економіку. В ній присутні позитивні елементи ринкової, планової економіки. Тут питання про розподіл ресурсів вирішується як державою, так і ринком. В одних країнах співвідношення в розподілі сфери компетенції держави або ринку має перевагу на користь держави, в інших – на користь ринку.

Під час переходу від планової економіки до ринкової в Україні здійснювався процес приватизації. Це процес переходу окремого підприємства від державної власності до приватної. Основна причина цього процесу полягає в тому, що держава вважає, що ця індустрія або підприємство працювали б краще, якщо б вони знаходилися в умовах вільної конкуренції.

У будь-якій системі є передатні ланки. Без них неможливе її існування. В економічній системі є свої сполучні ланки, що в цілому можна назвати економічною інфраструктурою. Ця інфраструктура виступає сполучним елементом у взаємовідносинах між основними суб'єктами економічних відносин (виробниками економічних ресурсів, кінцевих товарів) і їхніми безпосередніми споживачами.

Під інфраструктурою ринку ми розуміємо сукупність галузей, підприємств і організацій, які входять до цих галузей, види їхньої діяльності, які мають забезпечувати, створювати умови для нормального функціонування виробництва та обігу товарів, а також життєдіяльності людей. Розрізняють виробничу і соціальну інфраструктуру. До інфраструктури включають шляхи, зв'язок, транспорт, складське господарство, зовнішнє енергопостачання, водопостачання, спортивні споруди, озеленення, підприємства по обслуговуванню населення. Інколи до інфраструктури відносять науку, освіту, охорону здоров'я.



Інфраструктура ринку включає, наприклад, оптові підприємства, біржі, брокерські фірми, банки, постачально-збутові організації, засоби зв'язку і телекомунікації, кредитно-ощадні заклади, лізингові компанії, центри зайнятості, страхові організації та ін.

Економіка України припускає створення товарів і їхнє доведення до споживачів. Останнє потребує організації сфери обертання товарів. У цьому випадку **інфраструктура ринку** – це сукупність інститутів, що забезпечують обіг різних товарів. Обслуговування взаємовідносин виробників товарів і їхніх безпосередніх споживачів – основне призначення інститутів інфраструктури.

Продуктом інфраструктури є посередницька послуга. Послуга – це особливий товар, що існує тільки в момент його виробництва. Роблячи різні посередницькі послуги підприємствам і домашнім господарствам, засновані інфраструктури виконують ряд важливих функцій. Розглянемо їх.

1. **Доведення товару до безпосереднього споживача.** Інститути інфраструктури допомагають товару знайти свого споживача. Важливо організувати виробництво продукції, але не менш важливо забезпечити її реалізацію. Останнє є не простою справою. Спеціалізація на посередницьких операціях дає змогу скоротити час на реалізацію товару, зменшити витрати обертання, прискорити оборот фондів підприємства, більше врахувати попит споживачів.

2. **Забезпечення зворотного зв'язку між виробництвом і споживачем.** Інфраструктура відчуває на собі вплив як виробника (пропозиція товару), так і споживача (попит на нього). Аналізуючи просування того чи іншого товару на ринок, посередник може виявити тенденції, облік яких дозволить краще орієнтувати виробництво на інтереси споживачів.

3. **Перерозподіл ресурсів між різними галузями та серед них.** Ця функція забезпечується як через переорієнтування на випуск нової продукції, так і через обслуговування ринку цінних паперів. Мінливий курс акцій призводить до переміщення капіталів з однієї галузі в іншу, підтримуючи тим самим певний рівень пропорційності в розвитку економіки.

4. **Акумуляція тимчасово вільних коштів, регулювання грошового обігу.** Банківські застосування – структури ринку, зайняті кредитним підприємництвом, здійснюють мобілізацію вільних коштів населення і підприємств. У результаті формується ринок коштів, розширюються інвестиційні можливості підприємств, прискорюється

товарообмін. Крім того, через зміну ставки банківського відсотка фінансово-кредитні заснування можуть впливати на структуру інвестицій, забезпечуючи їхній перерозподіл між галузями, прискорюючи або уповільнюючи темпи економічного зростання.

Інститути інфраструктури займаються наданням посередницьких послуг у галузі інвестування, страхування різних сторін господарської діяльності, проводять довірчі операції. Інфраструктура також використовується при макроекономічному регулюванні: з її допомогою держава здійснює антиінфляційні заходи, політику зайнятості, протидіє циклічним коливанням економіки.

Таким чином, економічна інфраструктура має істотний вплив на функціонування економічної системи в цілому.

Інфраструктура ринку ускладнюється разом з розвитком самого ринку, відповідає його запитам, сприяє становленню і розвитку ринкової економіки.

Поняття «ринку» приводить нас, врешті рещт, до заключного поняття циклу – маркетинг. **Маркетинг** – це діяльність людини, яка так чи інакше має відношення до ринку. Маркетинг – це робота з ринком заради здійснення обмінів, ціль яких - задоволення людських потреб. Таким чином, ми повертаємося до нашого визначення маркетингу як виду людської діяльності, яка спрямована на задоволення потреб за допомогою обміну.

Процес обміну вимагає праці. Тому, хто бажає продавати, необхідно шукати покупців, виявляти їх потреби, проектувати відповідні товари, просувати їх на ринок, складувати, перевозити, домовлятися про ціни і т. п. Основу діяльності маркетингу становлять такі заняття, як розробка товару, його дослідження, налагодження комунікацій, організація розподілу, встановлення цін, розгортання служби сервісу.

Хоча звичайно вважається, що маркетинг – це хрест продавців, займаються ним і покупці.

Таким чином, сучасна ринкова економіка – це змішана економіка, в якій виробництво розвивається під впливом власних ринкових сил, які скеровують підприємницьку активність виробників, але держава регулює цей процес, установлює правову структуру бізнесу і контролює її дотримання, здійснює різні соціальні й політичні програми.



У ринковій економіці сформувалися широко використовувані в підприємницькій діяльності загально визнані принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку:

- принцип соціального партнерства (разом з економічними функціями підприємство зобов'язане постійно опікуватися питаннями соціального розвитку не тільки свого трудового колективу, а й місцевого населення);

- принцип свободи підприємництва (можливість ініціативної, самостійної, здійснюваної на свій ризик та під свою майнову відповідальність економічної діяльності, самостійність в організації виробництва, у прийнятті будь-яких господарських рішень, комерційна свобода ціноутворення, право визначати шляхи і способи реалізації продукції, право розпоряджатися майном та прибутком).

З метою формування сприятливого економічного середовища треба розробити й дотримуватися також певних етичних норм поведінки суб'єктів господарювання на будь-якому ринку, які включатимуть правила поведінки в бізнесі. Усе це сприятиме формуванню іміджу фірми як партнера, з яким можлива тривала, надійна і взаємовигідна співпраця, що є життєво важливим у середовищі, яке швидко змінюється.

?	Запитання для самоконтролю
---	----------------------------

1. Розкрити поняття «зовнішнє середовище».
2. Сутність макро- та мікросередовища.
3. Перелічити елементи мікросередовища.
4. Охарактеризувати фактори макросередовища.
5. Розкрити поняття «ринок» у широкому та вузькому розумінні.
6. Яке функціональне призначення ринку?
7. Охарактеризуйте структуру ринку та його види.
8. Сутність поняття «інфраструктура ринку» та її основні елементи.
9. Основні функції інфраструктури ринку.
10. Назвати основні принципи поведінки суб'єктів господарювання на ринку.



ТЕМА 4. ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 4.1. Поняття та сутність процесу управління підприємством.
- 4.2. Функції управління підприємством.
- 4.3. Моделі і методи управління підприємством.
- 4.4. Організаційні структури управління підприємством.

Ключові терміни та поняття

- Управління
- Економічні методи
- Принципи управління
- Організаційна структура
- Функції управління
- Корпоративне управління
- Планування
- Матриця
- Організація
- Контроль
- Мотивація
- Принципи управління

4.1. Поняття та сутність процесу управління підприємством

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

- 1) вона складається з двох або більшої кількості елементів;
- 2) кожний її елемент має властиві лише йому якості;
- 3) між елементами системи існують зв'язки, за допомогою яких вони впливають один на одного;
- 4) система не може існувати поза часом і простором. Вона має часову сутність (її склад може бути визначений у кожний даний момент), а також свої межі та навколишнє середовище.

Перша особливість підприємства як системи полягає в тому, що підприємство – це відкрита система, яка може існувати лише за умови активної взаємодії з навколишнім середовищем. Воно вибирає з проміжного та загального зовнішнього середовища основні фактори

виробництва і, перетворюючи їх на продукцію (товари, послуги, інформацію) та відходи, передає знов у зовнішнє середовище. Умовою життєздатності системи є корисний (вигідний) обмін між «входом» і «виходом».

Інша особливість підприємства як системи: воно є штучною системою, створеною людиною заради її власних інтересів, передовсім спільної праці. Тому очевидною характеристикою будь-якого підприємства є поділ праці. Розрізняють дві форми поділу праці: горизонтальну та вертикальну. Перша – це поділ праці через поділ трудових операцій на окремі завдання. Результатом горизонтального поділу праці є формування підрозділів підприємства, які виконують певні частини загального трансформаційного процесу. Оскільки роботу на підприємстві поділено між підрозділами та окремими виконавцями, хтось має координувати їхні дії, щоб досягти загальної мети діяльності.

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

Управління в широкому розумінні – це діяльність, спрямована на координацію роботи інших людей (трудових колективів), яка є складною системою. Диференціація та координація управлінської праці, формування рівнів управління здійснюються за допомогою вертикального поділу праці.

Загальні **принципи управління підприємством**, що закріплені в Господарському кодексі:

1. Управління підприємством здійснюється відповідно до статуту на основі поєднання прав власника відносно господарського використання свого майна та принципів самоуправління трудового колективу.

2. Наймання (призначення, обрання) керівника підприємства є правом власника (власників) майна підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважені ним органи.

3. Рішення щодо соціально-економічних питань, які стосуються діяльності підприємства, виробляються та приймаються органами управління за участю трудового колективу та уповноважених ним органів.

4. Вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори (конференція) власників майна. Виконавчі функції щодо управління підприємством здійснює правління.



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

Президент України як глава держави в рамках повноважень, визначених Конституцією України, керує всіма сферами діяльності суспільства, включаючи економіку. З цією метою він видає відповідні укази й розпорядження, проводить ділові зустрічі та наради з посадовими особами відповідного рівня, здійснює робочі поїздки в регіони (області, міста), відвідує підприємства (організації). Певні управлінські рішення приймає також глава адміністрації Президента. Верховна Рада (парламент) України бере участь в управлінні економікою, окремими її сферами і галузями опосередковано, через формування необхідної законодавчої бази. Центральну виконавчу владу держави репрезентує Кабінет Міністрів України, який практично реалізує соціально-економічну політику країни, координує та спрямовує діяльність конкретних ланок національної економіки через відповідні центральні органи виконавчої влади – міністерства, державні комітети, комітети, агентства, інші установи.

Центральними органами виконавчої влади, керівники яких входять безпосередньо до складу Кабінету Міністрів України та які утворюють систему державного управління суб'єктами господарювання (діяльності), є конкретні міністерства, комітети та інші центральні відомства. Основними складовими елементами чинної системи загальнодержавного управління сферою економіки є галузеві та функціональні міністерства.

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

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



фінансовий, праці й заробітної плати, виробничо-диспетчерський, центральна бухгалтерія тощо.

4.2. Функції управління підприємством

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

Відокремлюють кілька функцій управління. Структура цієї моделі містить два елементи:

- а) елемент керуючий;
- б) елемент виконавчий.

Керуючий елемент сприймає через вхідний канал імпульс із зовнішнього середовища та через канал зворотного зв'язку імпульси, що стосуються його власного стану та стану структури системи. На підставі сприйнятих імпульсів керуючий елемент починає функціонувати. Спочатку він визначає конкретне (кількісне) значення вихідного параметра, тобто формулює мету діяльності системи. Потім він виробляє імпульс і надсилає його виконавчому елементу (ефектору). Цей імпульс має характер команди.

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

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

По-перше, він визначає мету функціонування. Оскільки тієї самої мети можна досягти різними способами, керуючий елемент мусить вибрати один із них. При цьому під способом досягнення мети розуміють розробку алгоритму трансформаційного процесу, а

опрацювання способу досягнення мети передбачає визначення впорядкованих операцій, тобто того, що повинні робити члени трудового колективу задля досягнення мети. Відтак, керуючий елемент виконує **функцію планування** – процес визначення мети діяльності, передбачення майбутнього розвитку та поєднання колективних (індивідуальних) завдань для одержання очікуваного загального результату.

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

По-третє, ефектор у системі займає підпорядковане становище. У перебігу трансформаційного процесу він може відмовитись виконувати свої обов'язки, визначені планом. Тому для досягнення поставленої мети керівник будь-якого рівня має не тільки спланувати та організувати роботу, а й примусити людей виконувати її. Для цього потрібно створити умови, за яких виконавці відчували, що вони можуть задовольнити свої потреби тільки тоді, коли буде забезпечено досягнення цілей підприємства. Це означає, що керуючий елемент має виконувати належним чином **функцію мотивації**. Мотивація – це, власне, причина, яка спонукає членів трудового колективу до спільних погоджених дій, аби забезпечити досягнення поставленої мети.

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

Ці чотири основні функції тісно зв'язані між собою в єдиному процесі управління. Незадовільне планування чи недосконала організація, так само як і слабка мотивація праці або поганий



контроль, негативно впливають на результати діяльності фірми в цілому.

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

4.3. Моделі і методи управління підприємством

Управління – складний і динамічний процес, керований і здійснюваний людьми для досягнення поставленої мети. Після того, як встановлено цілі управління, необхідно знайти найбільш ефективні шляхи та методи досягнення їх. Інакше кажучи, якщо при визначенні цілей потрібно відповісти на запитання «чого потрібно досягти?», то відразу виникає запитання «як найбільш раціонально досягти мети?» Отже, виникає потреба в застосуванні арсеналу засобів, що забезпечують досягнення цілей управління, тобто методів управління.

Методом називається захід або сукупність заходів у будь-якій людській діяльності, спосіб досягнення мети, шлях вирішення певного завдання.

Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вміле використання їх є передумовою ефективності управління і господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються в ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань.

Особлива роль методів управління полягає у тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети. Таким чином, зміст поняття «методи управління» впливає із суті і змісту управління і належить до основних категорій теорії управління.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив



на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей.

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

Усі названі методи управління діяльністю підприємств органічно взаємозв'язані й використовуються не ізольовано, а комплексно. Проте провідними треба вважати саме економічні методи. Організаційні методи створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні й утворюють у сукупності необхідний арсенал засобів управління діяльністю підприємства, будь-якого суб'єкта підприємницької чи іншої діяльності.

1. Економічні методи управління – це такі методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах (будь-якій іншій діяльності) через використання товарно-грошових відносин. Ці методи мають два аспекти реалізації. Перший аспект характеризує процес управління, зорієнтований на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища. Суть цього аспекту: формування системи оподаткування суб'єктів господарювання; визначення дієвої амортизаційної політики, яка сприяла б оновленню (відтворенню) матеріальних і нематеріальних активів підприємства; встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій. Другий аспект економічних методів управління зв'язаний з управлінським процесом, орієнтованим на використання різноманітних економічних важелів, таких як фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції тощо.

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



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

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

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

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

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

Формування цілеспрямованого впливу на трудові колективи та їх окремих членів безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини в колективі в процесі виробництва. Звідси випливає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця

характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їхній основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій і визначається такий режим роботи і такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці.

Таким чином, впливом на безпосередні інтереси об'єкта управління створюється механізм його орієнтації на найбільш ефективний режим роботи без повсякденного і безпосереднього втручання зверху. До складу економічних методів управління належать організаційно-виробниче планування, метод комплексних цільових програм, комерційний розрахунок, система економічних регуляторів господарської діяльності.

4.4. Організаційні структури управління підприємством

Згідно з останніми досягненнями теорії та практики менеджменту, структура організації повинна забезпечити реалізацію її стратегії. Оскільки з часом стратегії змінюються, то виникає необхідність у відповідних змінах організаційних структур.

Категорія «структура» відображає будову та внутрішню форму системи. Зв'язок елементів у структурі підпорядкований діалектиці взаємовідношення частини і цілого. Наявність структури – невід'ємний атрибут усіх реально існуючих систем, бо саме структура надає їм цілісності. Категорія «структура» означає відносно стійкі зв'язки, які існують між елементами організації. Структура сприяє збереженню стійкого стану системи. Стосовно системи структура є показником її організованості.

Існує велика кількість визначень організаційної структури управління виробництвом, і відрізняються вони за рівнем деталізації досліджуваного предмета. Наведемо кілька з них.



Структуру, яка відображає синтез взаємозв'язків різних елементів, що функціонують для досягнення встановленої мети, називають організаційною. Отже, організаційна структура будь-якої системи пов'язана з досягненням її глобальної мети.

Згідно з іншим визначенням, організаційна структура – це конструкція організації, на основі якої здійснюється управління фірмою. Ця конструкція має або формальний, або неформальний вираз і охоплює два аспекти:

- вона охоплює канали влади та комунікації між різними адміністративними службами та працівниками;
- інформацію, яка передається цими каналами.

Організаційну структуру управління визначають також як категорію менеджменту, яка відображає організаційний бік відносин управління і становить єдність рівнів і ланок управління у їхньому взаємозв'язку.

Ланка управління – відокремлений орган (працівник), наділений функціями управління, правами для їхньої реалізації, визначеною відповідальністю за виконання функцій та використання прав.

Рівень управління – сукупність ланок управління на певному щаблі ієрархії управління. Рівні управління, поєднуючи різні ланки, характеризують рівень концентрації процесу управління і послідовність підпорядкування одних ланок іншим зверху донизу.

Організаційна структура управління визначається також як склад, взаємозв'язки та супідрядність організаційних одиниць (підрозділів) апарату управління, які виконують різні функції управління організацією (підприємством).

Згідно з цим визначенням основними елементами організаційної структури управління є:

- а) склад і структура функцій управління;
- б) кількість працівників для реалізації кожної управлінської функції;
- в) професійно-кваліфікаційний склад працівників апарату управління;
- г) склад самостійних структурних підрозділів;
- г) кількість рівнів управління та розподіл працівників між ними;
- д) інформаційні зв'язки.

Отже, кожне з визначень вносить свій вагомий вклад у розуміння суті організаційних структур управління підприємством (організацією). Зрозуміло, що чим досконаліша організаційна

структура управління, тим ефективніший вплив управління на процес виробництва (надання послуг). Для цього організаційна структура повинна відповідати певним вимогам:

- адаптивність (здатність організаційної структури пристосовуватися до змін, що відбуваються у зовнішньому середовищі);
- гнучкість, динамізм (здатність чітко реагувати на зміну попиту, вдосконалення технології виробництва, появу інновацій);
- адекватність (постійна відповідність організаційної структури параметрам керованої системи);
- спеціалізація (функціональна замкнутість структурних підрозділів, обмеження та конкретизація сфери діяльності кожної керуючої ланки);
- оптимальність (налагодження раціональних зв'язків між рівнями та ланками управління);
- оперативність (недопущення безповоротних змін у керованій системі за час прийняття рішення);
- надійність (гарантованість достовірності передачі інформації);
- економічність (відповідність витрат на утримання органів управління можливостям організації);
- простота (легкість для персоналу розуміння та пристосування до даної форми управління та участі у реалізації мети організації).

На побудову організаційних структур управління впливає система факторів, яка стосується і об'єкта, і суб'єкта управління. Серед факторів є група регульованих і нерегульованих, а також таких, що виявляють безпосередній або опосередкований вплив. До найбільш вагомих факторів належать: розміри виробничої діяльності фірми (середня, мала, велика); виробничий профіль фірми (спеціалізація на виробництві одного виду продукції або широкої номенклатури виробів різних галузей); характер продукції, що виробляється, та технологія її виробництва (продукція видобувних чи обробних галузей, масове чи серійне виробництво); сфера інтересів фірми (орієнтація на місцевий, національний чи зовнішній ринок); масштаби зарубіжної діяльності і форми її здійснення (наявність дочірніх підприємств за кордоном, в т. ч. виробничих, збутових тощо); характер об'єднання (концерн, фінансова група тощо).

Теорія менеджменту виділяє два класи організаційних структур управління виробництвом:

- 1) бюрократичні структури;



2) адаптивні структури.

Бюрократичні (механістичні) організаційні структури характеризуються високим рівнем розподілу праці, розвинутою ієрархією управління ланцюгом команд, наявністю численних правил і норм поведінки персоналу, підбором кадрів за діловими та професійними якостями.

Концепція бюрократії (від французького «бюро», «канцелярія» або грецького «влада», «панування», букв. – панування канцелярії) була сформульована німецьким соціологом Максом Вебером на початку ХХ ст. і в ідеалі є однією з найкорисніших ідей в історії людства. Теорія М. Вебера не охоплювала опису конкретних організацій і розглядала бюрократію як деяку нормативну модель, ідеал, до якого повинні прагнути організації. Більшість сучасних організацій є варіантами бюрократії. Причина такого тривалого та широкомасштабного використання бюрократичних структур полягає у тому, що їх характеристики ще досить добре підходять для більшості промислових фірм, організацій сфери послуг, усіх видів державних установ (об'єктивність прийняття рішень, просування працівників на основі їх компетентності, концепція соціальної рівності тощо).

Адаптивні (органічні) організаційні структури розробляються та впроваджуються з метою забезпечення можливостей реагувати на зміни зовнішнього середовища та впроваджувати нову наукомістку технологію.

Починаючи з 60-х років, деякі організації стикнулися з такою ситуацією, коли зовнішні умови їх діяльності змінювалися так швидко, проекти ставали настільки складними, а технологія розвивалася так бурхливо, що недоліки бюрократичних структур управління почали перевищувати їхні позитивні риси. Тому організації почали розробляти та впроваджувати нові, гнучкіші типи організаційних структур, які засновуються на цілях та припущеннях, що радикально відрізняються від покладених в основу бюрократичних структур. Однак адаптивні структури не можна в будь-якій ситуації вважати ефективнішими, ніж бюрократичні.

Бюрократичні та адаптивні структури є крайнощами, а реальні структури реальних організацій знаходяться між ними і мають ознаки бюрократичних та адаптивних структур у різних співвідношеннях. Крім того, часто буває так, що різним підрозділам в одній організації властиві різні структури. Так, керівництво великої організації

використовує у виробничих підрозділах бюрократичні структури, а в науково-дослідних – адаптивні.

Теорія та практика менеджменту виробила велику кількість варіантів побудови бюрократичних організаційних структур управління.

Лінійний тип організаційної структури управління характеризується лінійними формами зв'язку між ланками управління і, як наслідок, концентрацією всього комплексу функцій управління та вироблення управлінських дій в одній ланці управління.

Суть лінійного управління полягає в тому, що кожен виробничий підрозділ очолює керівник (орган), який здійснює всі функції управління. Кожен працівник підрозділу безпосередньо підпорядковується тільки цьому керівникові (органу). В свою чергу, останній є підзвітним вищому органу. Підлеглі виконують розпорядження тільки свого безпосереднього керівника.

Таблиця 1.3

Переваги та недоліки лінійних організаційних структур управління

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Установлення чітких і простих зв'язків між підрозділами. 2. Єдність і чіткість розпорядництва. 3. Узгодженість дій виконавців. 4. Підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного підрозділу. 5. Оперативність у прийнятті рішень. 6. Отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень і завдань, забезпечених ресурсами. 7. Особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Високі вимоги до керівника, який повинен мати різнобічні знання і досвід з усіх функцій управління та сфер діяльності, що, в свою чергу, обмежує можливості керівника ефективно управляти організацією. 2. Перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями. 3. Відсутність спеціалістів з окремих функцій управління. 4. Невідповідність до зростаючих вимог сучасного виробництва.

Вищий орган (керівник) не має права віддавати розпорядження робітникам, минаючи їх безпосереднього керівника (тобто реалізується принцип єдності керівництва). На цій основі створюється ієрархія системи управління (наприклад, майстер дільниці, начальник



цеху, директор підприємства). Окремі спеціалісти допомагають лінійному керівникові збирати та обробляти інформацію, аналізувати господарську діяльність, готувати управлінські рішення, але самі вказівок та інструкцій керованому об'єкту не дають.

Така схема підпорядкування і звітності – основа лінійного управління. При цьому ланки лінійного управління в цілому відповідають ланкам виробництва, між якими встановлюються прості та чіткі взаємозв'язки.

У практиці управління лінійна організаційна структура використовується рідко, як правило, малими та середніми фірмами, які здійснюють нескладне виробництво (однорідної продукції) при відсутності широких зв'язків у кооперації.

Функціональний тип організаційної структури управління – для сучасного виробництва характерним є поглиблення спеціалізації виробництва та управління, і реалізація управлінських функцій розподіляється між керівниками та органами, які передають нижчим рівням управління обов'язкові для них завдання. Отже, диференціація функцій управління є основою переходу до функціональної структури управління.

При такому управлінні передбачається, що кожний орган управління (або виконавець) спеціалізується на виконанні окремих видів управлінської діяльності (функцій). Виконання вказівок функціонального органу в межах його компетенції є обов'язковим для виробничих підрозділів.

Функціональна організація існує поряд з лінійною, що створює подвійне підпорядкування для виконавців. Подвійне підпорядкування має за мету інтегрувати функції на кожному рівні управління та спеціалізувати їх по окремих ланках.

Таблиця 1.4

Переваги та недоліки функціональних організаційних структур

Переваги	Недоліки
1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій 2. Розширення можливостей лінійних керівників у питаннях стратегічного управління виробництвом переданням ряду функцій спеціалізованим ланкам	1. Труднощі у підтримуванні постійних взаємозв'язків між різними функціональними службами 2. Відсутність взаєморозуміння та єдності дій між працівниками функціональних служб різних виробничих відділень фірми

<p>3. Створює можливість централізованого контролю стратегічних результатів</p> <p>4. Подібність структури до стратегії</p> <p>5. Підвищує ефективність управління там, де завдання є повсякденними та повторюваними</p> <p>6. Легко реагує на потреби практики створенням нових функціональних служб</p>	<p>3. Зменшення рівня відповідальності виконавців за роботу через подвійне підпорядкування</p> <p>4. Порушення принципу єдиноначальності</p> <p>5. Виникнення проблеми функціональної координації, можливість міжфункціонального суперництва, конфліктів</p> <p>6. Формування вузької точки зору менеджменту та вироблення дрібних, часткових рішень</p> <p>7. Перенесення відповідальності за прибуток на вищі рівні управління</p> <p>8. Наявність випадків неправильного визначення пріоритетів організації функціональними спеціалістами</p> <p>9. «Функціональна короткозорість» часто працює проти дієвого підприємництва, пристосування до змін</p>
---	--

Лінійно-функціональний (комбінований) тип організаційної структури повинен усувати недоліки лінійного та функціонального типів структур управління: функціональні ланки позбавлені права безпосереднього впливу на виконавців; вони готують рішення для лінійного керівника, який здійснює прямий адміністративний вплив на виконавців. Передбачається, що першому (лінійному) керівникові в розробці конкретних питань і підготовці відповідних рішень, програм, планів допомагає спеціальний апарат, який складається з функціональних підрозділів (відділів, груп, бюро).

Роль функціональних органів (служб) залежить від масштабів господарської діяльності та структури управління фірмою в цілому. При лінійно-функціональній структурі управління має переваги лінійна організація, але чим вищий рівень управління, тим більшу роль відіграє функціональне управління. Якщо в межах управління дільницею його роль невелика, то в масштабі управління підприємством роль функціональних органів зростає.

Комбіновані структури забезпечують такий розподіл праці, при якому лінійні ланки управління повинні приймати рішення та контролювати, а функціональні – консультувати, інформувати, організовувати, планувати.



Переваги та недоліки комбінованих організаційних структур

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none">1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій2. Подібність структури до стратегії3. Поєднання принципу спеціалізації управління з принципом єдності керівництва	<ol style="list-style-type: none">1. Не завжди є гнучкими при вирішенні нових завдань2. Ускладнена міжфункціональна координація діяльності з впровадження нових програм3. Ускладнена реалізація внутрішньовиробничих конструкторських, технологічних новинок без залучення керівників вищої ланки4. Надмірний розвиток системи взаємодії по вертикалі

Продуктовий тип передбачає створення в структурі фірми самостійних господарських структурних підрозділів – виробничих відділень, орієнтованих на виробництво та збут конкретних видів продуктів однієї групи або ж одного продукту. При цьому передбачається спеціалізація виробничих відділень у головній компанії за окремими видами або групами продуктів і надання їм повноважень управління виробничими та збутовими дочірніми компаніями, розташованими в своїй країні та за кордоном.

Виробниче відділення не створює відмінностей у методах управління між вітчизняними та зарубіжними дочірніми компаніями, які несуть відповідальність за прибутки та підлягають фінансовому контролю і звітності з боку виробничого відділення. Функціональні служби виробничих відділень одночасно підтримують тісні контакти з відповідними центральними службами, отримуючи від них вказівки з усіх питань проведення єдиної політики та координації діяльності в межах фірми в цілому.

Оскільки виробниче відділення саме виступає центром прибутку, воно здійснює не лише фінансовий, а й оперативний контроль за діяльністю підконтрольних підприємств.

Продуктова організаційна структура широко розповсюджена як результат переходу міжнародних фірм до децентралізації управління, коли знання продукту та розвиток виробництва в глобальному масштабі набули першочергового значення.



Продуктовій організаційній структурі віддають перевагу великі широко диверсифіковані компанії, хоча в кожній із них названа структура має свої особливості. Вони впливають, насамперед, із рівня диверсифікації продукції та характеру спеціалізації кожного виробничого відділення і кожної дочірньої компанії. Велику роль відіграє характер продукції, що виробляється, рівень її технологічної складності та унікальності.

Таблиця 1.6

Переваги та недоліки продуктових організаційних структур

Переваги	Недоліки
1. Створення логічних і дієвих засобів децентралізації влади	1. Дублювання функцій на рівні корпорації підрозділу
2. Чітка система підзвітності менеджерів підрозділів за прибутки (збитки)	2. Збільшення витрат на утримання персоналу
3. Здатність швидко реагувати на зміну умов конкуренції, технології, попиту	3. Проблематичність установлення оптимального рівня децентралізації
4. Поліпшення координації робіт	4. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання
5. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня	5. Наявність випадків надмірної конкуренції між підрозділами за ресурси та увагу корпорації

При використанні регіонального типу організаційної структури передбачається, що відповідальність за всю діяльність компанії на внутрішньому і зовнішньому ринках розподіляється між самостійними регіональними підрозділами. Ці підрозділи за змістом і характером діяльності можуть бути як виробничі відділення і бути центрами прибутку, а можуть організовуватися у вигляді дочірніх компаній і бути центрами прибутку та центрами відповідальності.

В обох випадках регіональні підрозділи здійснюють координацію діяльності дочірніх збутових і виробничих компаній у своєму регіоні з усіх видів продукції міжнародної фірми. Очолює такий регіональний підрозділ віце-президент, який підпорядковується безпосередньо вищій адміністрації компанії і здійснює свою діяльність у тісному контакті з усіма центральними службами. У деяких компаніях регіональні керівники мають у своєму підпорядкуванні управлінців по

окремих країнах як проміжну ланку між регіональним підрозділом та місцевою дочірньою компанією. Регіональні підрозділи здійснюють фінансовий контроль за діяльністю кожної дочірньої компанії, а також контролюють складання поточного бюджету і володіють питаннями планування, дотримуючись вказівок вищого керівництва компанії та центральних служб. Для більш тісного взаємозв'язку виробничої діяльності підконтрольних компаній деколи призначаються координатори продукту або спеціальні функціональні служби, які відають питаннями виробництва окремих видів продуктів.

Регіональна структура управління використовується компаніями, які виробляють продукцію обмеженої номенклатури та орієнтовані на широкі ринки збуту і конкретного споживача.

Таблиця 1.7

Переваги та недоліки продуктових регіональних структур

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none"> 1. Створення можливостей пристосування стратегії до потреб кожного ринку 2. Перенесення відповідальності за прибутки на нижчі рівні управління 3. Поліпшення функціональної координації всередині цільового ринку 4. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проблематичність підтримки загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Збільшення кількості рівнів управління 3. Можливість дублювання функцій на стратегічному і місцевому рівнях 4. Проблематичність формування політики одноманітності 5. Труднощі в координації діяльності по країні та продукту

Регіональна структура управління діяльністю компаній в цілому зустрічається рідко, хоча регіональний принцип управління закордонною діяльністю разом з управлінням продукту досить поширений.

Розглянемо найбільш відомі типи адаптивних організаційних структур управління, їх особливості, переваги та недоліки.

Матричний тип організаційної структури – сучасний ефективний тип організаційної структури управління, який створюється шляхом суміщення структур двох типів: лінійної та програмно-цільової.

Відповідно до лінійної структури (по вертикалі) будується управління окремими сферами діяльності: НДДКР, виробництво, збут, постачання. Відповідно до програмно-цільової структури (по горизонталі) організовується управління програмами (проектами, темами).



Матричний тип структури використовується фірмами, продукція яких має відносно короткий життєвий цикл і часто змінюється, тобто фірмами, яким необхідно мати добру маневреність у питаннях виробництва та стратегії. При матричній структурі управління в процесі визначення горизонтальних зв'язків необхідні: підбір і призначення керівника програми (проекту), його заступників в окремих підсистемах (темах) відповідно до структури програми; визначення та призначення відповідальних виконавців в кожному спеціалізованому підрозділі; організація спеціальної служби управління програмою.

Для забезпечення діяльності в межах матричної структури необхідно провести зміни в організаційній структурі: створити в основній компанії спеціальні цільові підрозділи, які б об'єднували провідних спеціалістів для спільного вироблення розробки основних ідей програми.

При матричній структурі управління керівник програми (проекту) працює з безпосередньо не підпорядкованими йому спеціалістами, які залежать від лінійних керівників. Він в основному визначає, що і коли повинно бути зроблене з конкретної програми. Лінійні керівники вирішують, хто і як виконуватиме ту чи іншу роботу.

Проблеми, які виникають при встановленні пріоритетів завдань і розподілі часу роботи спеціалістів над проектами, можуть порушувати стабільність функціонування фірми та ускладнювати досягнення її довготермінових цілей. З метою забезпечення координації робіт в умовах матричної структури центр управління програмами повинен пов'язувати виконання управлінських процедур окремими підрозділами. Матричні структури управління, які доповнили лінійно-функціональну організаційну структуру управління новими елементами, відкрили якісно новий напрям у розвитку найбільш активних та динамічних проблемно-цільових та програмно-цільових організаційних форм управління, що спрямовані на піднесення творчої ініціативи керівників і спеціалістів і виявлення можливостей значного підвищення ефективності виробництва.

Види матричних структур досить різноманітні, що дозволяє вибрати найбільш придатну структуру з врахуванням масштабів й особливостей виробництва. Така структура не є сталою та впорядкованою. У цьому випадку організація організаційної структури управління набуває форми, яка найкраще вирішує конкретну ситуацію. Так, в одному відділенні фірми може

використовуватися продуктова структура, в іншому – функціональна структура, а ще в іншому – матрична.

Керівництво вищої ланки корпорації відповідає за довгострокове планування, вироблення політики, а також за координацію та контроль дій в межах всієї організації. Цю центральну групу оточує ряд фірм, які, як правило, є незалежними економічними одиницями. Ці фірми майже повністю автономні відносно оперативних рішень. Вони підкоряються основній компанії переважно в питаннях фінансів. Очікується, що вони досягнуть запланованих показників прибутковості та утримають затрати в межах, установлених для всього конгломерату керівництвом вищої ланки. Як виконувати ці обов'язки – розглядає керівництво відповідної економічної одиниці.

Така структура дуже популярна серед підприємців у наукомістких галузях, де потрібно швидко переходити на нові види продукції та швидко припиняти виробництво застарілої.

Таблиця 1.8

Переваги та недоліки конгломератних регіональних структур

Переваги	Недоліки
1. Високий рівень децентралізації влади 2. Можливість швидкої диверсифікації з мінімальним порушенням існуючих у конгломераті зв'язків 3. Наявність мінімальної залежності між фірмами, що входять до складу конгломерату	1. Проблематичність дотримання загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання

? **Запитання для самоконтролю**

1. Дайте визначення поняття «управління підприємством».
2. Які основні принципи управління?
3. Охарактеризуйте елементи системи управління.
4. Перерахуйте основні функції управління.
5. Які Ви знаєте методи управління підприємством?
6. Які з методів управління є найважливішими для діяльності підприємства?
7. Опишіть основні організаційні структури управління підприємством.
8. Які переваги і недоліки мають різні організаційні структури?



СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНІ СХЕМИ

до розділу першого «Підприємство в ринковій системі господарювання»

Тема 1. Підприємство як суб'єкт господарювання в ринкових умовах

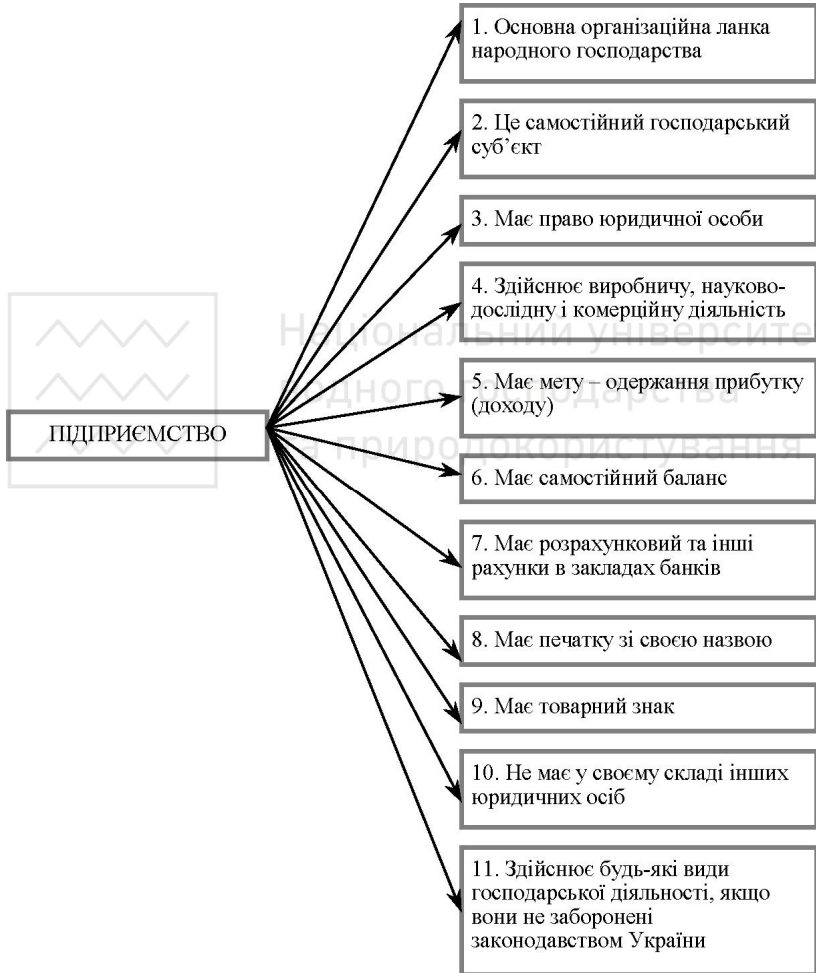


Рис. 1.1. Ознаки підприємств



Тема 2. Основи підприємницької діяльності

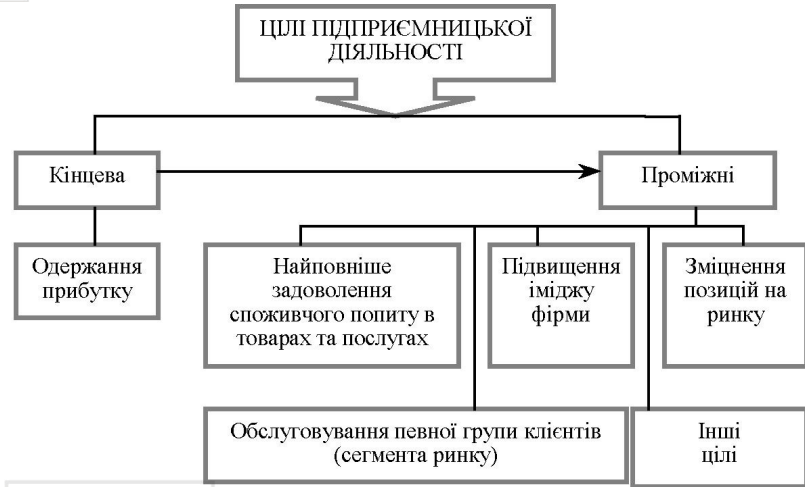


Рис. 1.2. Класифікація цілей підприємницької діяльності за ступенем їхньої пріоритетності

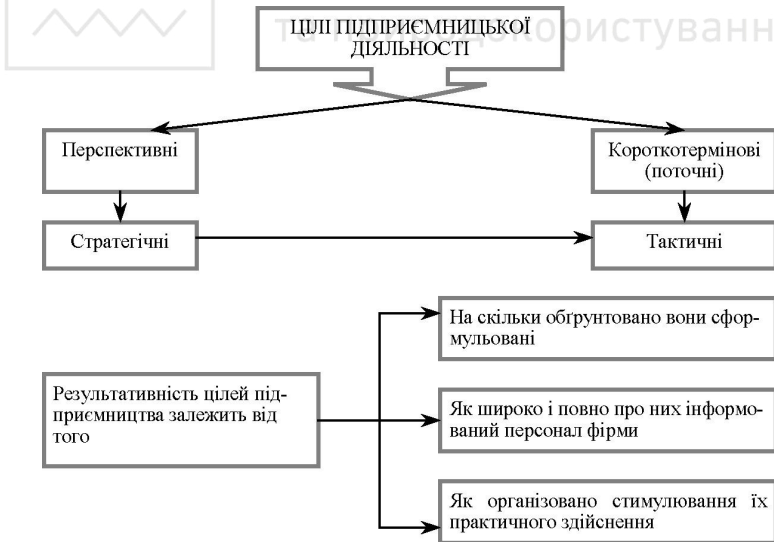


Рис. 1.3. Класифікація цілей підприємницької діяльності залежно від строку їхнього досягнення



МОДЕЛІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО БІЗНЕСУ

КЛАСИЧНА	ІННОВАЦІЙНА
Орієнтується на максимізацію віддачі від ресурсів, які має підприємство (фірма)	Передбачає використання будь-яких можливостей (у межах закону) для підприємництва
СХЕМА ДІЇ	
Оцінювання наявних ресурсів. Вивчення можливостей досягнення мети. Використання можливостей, які забезпечують максимальну віддачу від наявних ресурсів	Формулювання мети. Вивчення зовнішнього середовища в пошуках альтернативних можливостей. Оцінювання власних ресурсів. Пошук у зовнішньому середовищі додаткових джерел ресурсів. Діяльність для реалізації мети

Рис. 1.4. Моделі підприємницького бізнесу

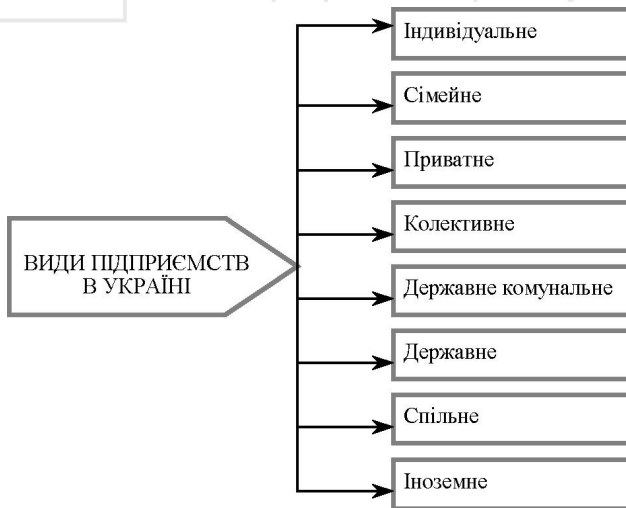


Рис. 1.5. Класифікація підприємств залежно від форм власності



Рис. 1.6. Основні функції підприємницької діяльності

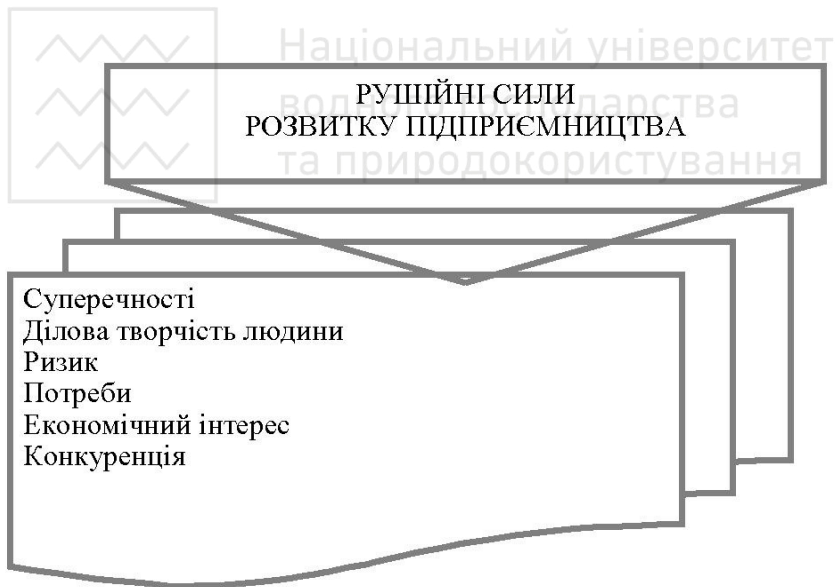


Рис. 1.7. Основні рушійні сили розвитку підприємництва



Таблиця 1.1

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Показник	Одноосібне володіння	Товариство	Корпорація
Юридичний статус власника	Не потребує юридичних формальностей; необмежена відповідальність; поширюється на власне майно	Згода між партнерами; необмежена відповідальність партнерів	Необхідність затвердження статуту; обмежена відповідальність, зумовлена розмірами акціонерного капіталу
Можливості	Обмежені і визначаються особистим капіталом та кредитоспроможністю власника	Обмежені особистими капіталами партнерів та їх спроможністю одержувати кредит	Потенційно широкі, оскільки можна залучати капітали інвесторів
Тривалість існування	Обмежена життям, якщо бізнес не буде продано	Обмежена періодом дії згоди між партнерами	На практиці немає межі тривалості існуванню корпорації; власність може бути передана шляхом продажу акцій
Гнучкість та конфіденційність бізнесу	Необмежені	Гнучкість обмежена положеннями узгодження між партнерами; конфіденційність визначається відносинами між ними	Гнучкість обмежена положеннями статуту; багато корпорацій мають обов'язок публікувати частину своєї фінансової інформації
Оподатковування	Особистий прибутковий податок; спадкоємці повинні сплачувати податок за спадок, що примушує продавати бізнес для зменшення податкових виплат	Особисті прибуткові податки; податки за спадок сплачуються як при одноосібному володінні	Корпоративний податок на прибуток; особистий прибутковий податок на дивіденди; податок за спадок не сплачується, тому що акції померлого акціонера можуть бути продані



Таблиця 1.2

СТРУКТУРА РИНКУ

Ознаки структуризації ринків	Види ринків
Суб'єктний склад	<ul style="list-style-type: none">- ринок споживачів- ринок виробників- ринок посередників- ринок державних установ- ринок міжнародних установ,
Продуктово-ресурсне наповнення	<ul style="list-style-type: none">- ринок продовольчих і непродовольчих товарів- ринок знаряддя і предметів праці та інших товарів виробничого призначення- ринок житла, землі, природних багатств і корисних копалин та інших послуг- ринок грошей, валюти, цінних паперів- монотоварний ринок та інші
Елементно-технологічні зв'язки	<ul style="list-style-type: none">- ринок засобів виробництва- ринок предметів споживання- ринок інновацій та інформації- ринок інвестицій- ринок робочої сили- ринок грошово-кредитний
Територіально-просторова організація	<ul style="list-style-type: none">- місцевий (локальний) ринок- регіональний ринок- національний ринок- транснаціональний ринок- світовий ринок



Тема 4. Основи управління підприємством

Таблиця 1.3

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЛІНІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Переваги	Недоліки
<ol style="list-style-type: none">1. Установлення чітких і простих зв'язків між підрозділами.2. Єдність і чіткість розпорядництва.3. Узгодженість дій виконавців.4. Підвищення відповідальності керівника за результати діяльності очолюваного підрозділу.5. Оперативність у прийнятті рішень.6. Отримання виконавцями пов'язаних між собою розпоряджень і завдань, забезпечених ресурсами.7. Особиста відповідальність керівника за кінцеві результати діяльності свого підрозділу	<ol style="list-style-type: none">1. Високі вимоги до керівника, який повинен мати різнобічні знання і досвід з усіх функцій управління та сфер діяльності, що, в свою чергу, обмежує можливості керівника ефективно управляти організацією.2. Перевантаження інформацією, великий потік документації, безліч контактів з підлеглими, вищими та суміжними організаціями.3. Відсутність спеціалістів з окремих функцій управління.4. Невідповідність до зростаючих вимог сучасного виробництва

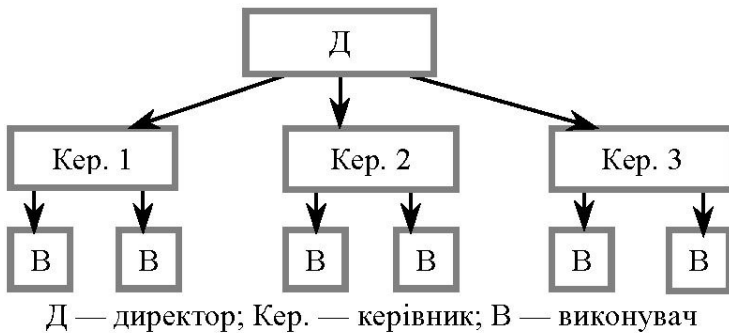


Рис. 1.8. Лінійний тип структури управління

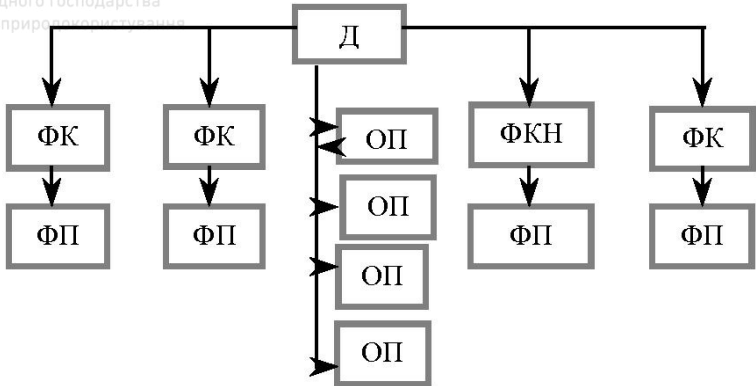


ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Переваги	Недоліки
1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій	1. Труднощі у підтримуванні постійних взаємозв'язків між різними функціональними службами
2. Розширення можливостей лінійних керівників у питаннях стратегічного управління виробництвом переданням ряду функцій спеціалізованим ланкам	2. Відсутність взаєморозуміння та єдності дій між працівниками функціональних служб різних виробничих відділень фірми
3. Створює можливість централізованого контролю стратегічних результатів	3. Зменшення рівня відповідальності виконавців за роботу через подвійне підпорядкування
4. Подібність структури до стратегії	4. Порушення принципу єдиначальності
5. Підвищує ефективність управління там, де завдання є повсякденними та повторюваними	5. Виникнення проблеми функціональної координації, можливість міжфункціонального суперництва, конфліктів
6. Легко реагує на потреби практики створенням нових функціональних служб	6. Формування вузької точки зору менеджменту та вироблення дрібних, часткових рішень
	7. Перенесення відповідальності за прибуток на вищі рівні управління
	8. Наявність випадків неправильного визначення пріоритетів організації функціональними спеціалістами
	9. «Функціональна короткозорість» часто працює проти дієвого підприємництва, пристосування до змін

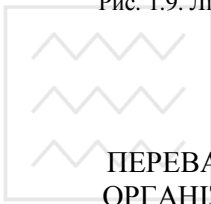


Національний університет
водного господарства
та природокористування



Д — директор; ФК — функціональні керівники;
ФП — функціональні підрозділи; ОП — основні виробничі підрозділи

Рис. 1.9. Лінійно-функціональний тип структури управління



Національний університет
водного господарства
та природокористування

Таблиця 1.5

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КОМБІНОВАНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Переваги	Недоліки
1. Висока компетентність спеціалістів, які відповідають за здійснення конкретних функцій	1. Не завжди є гнучкими при вирішенні нових завдань
2. Подібність структури до стратегії	2. Ускладнена міжфункціональна координація діяльності з впровадження нових програм
3. Поєднання принципу спеціалізації управління з принципом єдності керівництва	3. Ускладнена реалізація внутрішньовиробничих конструкторських, технологічних новинок без залучення керівників вищої ланки
	4. Надмірний розвиток системи взаємодії по вертикалі



Таблиця 1.6

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ПРОДУКТОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР

Переваги	Недоліки
1. Створення логічних і дієвих засобів децентралізації влади	1. Дублювання функцій на рівні корпорації підрозділу
2. Чітка система підвітності менеджерів підрозділів за прибутки (збитки)	2. Збільшення витрат на утримання персоналу
3. Здатність швидко реагувати на зміну умов конкуренції, технології, попиту	3. Проблематичність установлення оптимального рівня децентралізації
4. Поліпшення координації робіт	4. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання
5. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня	5. Наявність випадків надмірної конкуренції між підрозділами за ресурси та увагу корпорації

Таблиця 1.7

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ РЕГІОНАЛЬНИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Переваги	Недоліки
1. Створення можливостей пристосування стратегії до потреб кожного ринку 2. Перенесення відповідальності за прибутки на нижчі рівні управління 3. Поліпшення функціональної координації всередині цільового ринку 4. Наявність можливостей для підготовки менеджерів стратегічного рівня	1. Проблематичність підтримки загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Збільшення кількості рівнів управління 3. Можливість дублювання функцій на стратегічному і місцевому рівнях 4. Проблематичність формування політики однамітності 5. Труднощі в координації діяльності по країні та продукту



ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ КОНГЛОМЕРАТНИХ ОРГСТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Переваги	Недоліки
1. Високий рівень децентралізації влади 2. Можливість швидкої диверсифікації з мінімальним порушенням існуючих у конгломераті зв'язків 3. Наявність мінімальної залежності між фірмами, що входять до складу конгломерату	1. Проблематичність дотримання загального іміджу в умовах достатньої стратегічної свободи 2. Автономія підрозділів може блокувати досягнення вигод стратегічного поєднання



Рис. 1.10. Можливості бізнес-плану



РОЗДІЛ II РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

*“Хто купує зайве, вешті-
решт продає необхідне”
(Б. Франклін)*

ТЕМА 5. ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА, ПРОДУКТИВНІСТЬ І ОПЛАТА ПРАЦІ

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 5.1. Персонал підприємства: класифікація та структура.
- 5.2. Визначення чисельності персоналу на підприємстві.
- 5.3. Продуктивність праці та методи її визначення.
- 5.4. Основи організації оплати праці на підприємстві.

Ключові терміни та поняття

- Трудові ресурси
- Чисельність персоналу
- Персонал
- Кадрова політика
- Категорії персоналу
- Професія
- Оцінка персоналу
- Кваліфікація
- Продуктивність праці
- Трудомісткість

5.1. Персонал підприємства: класифікація та структура

Трудові ресурси на підприємстві – це об’єкт постійного піклування з боку керівників підприємства. Роль трудових ресурсів суттєво підвищується в період ринкових відносин. Інвестиційний характер виробництва, його висока наукоємкість, пріоритетність питань якості продукції змінили вимоги до робітника, підвищили значення творчого ставлення до праці та високого професіоналізму. Це призвело до суттєвих змін у принципах, методах і соціально-психологічних питаннях управління персоналом підприємств.

Уміло підібраний трудовий колектив – одне з головних завдань підприємця. Це повинна бути команда однодумців і партнерів,

здатних усвідомлювати, розуміти і реалізовувати задуми керівництва підприємства. Тільки вона є запорукою успіху підприємницької діяльності і процвітання підприємства.

Трудові відносини – певно, один із найскладніших аспектів роботи підприємства. Набагато простіше впоратися з технічними і технологічними недоліками, ніж розв’язувати конфліктні ситуації, які виникли в колективі, де потрібно враховувати індивідуальні інтереси, психологічні аспекти.

Які б технічні можливості, організаційно-управлінської переваги не відкривалися перед підприємством, воно не розпочне працювати ефективно без відповідного людського ресурсу. Але все в кінцевому підсумку залежить від людей, від їх кваліфікації, вміння і бажання працювати. Західні фахівці розглядають структуру підприємства, як складову частину матеріального і людського капіталу.

Нові виробничі системи складаються не тільки з досконалих машин та механізмів, які практично не роблять помилок. Вони включають також людей, які повинні працювати в тісному зв’язку, бути готовим до вироблення і реалізації нових ідей. Забезпечити тісний взаємозв’язок великої кількості людей у процесі розв’язання найскладніших технічних і виробничих проблем неможливо без глибокої зацікавленості кожного в кінцевому результаті і свідомому ставленні до праці. Саме людський капітал, а не підприємства, обладнання і виробничі витрати є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності.

Управління персоналом є складовою частиною менеджменту, воно пов’язане з людьми та їхніми відносинами всередині підприємства. Підприємство (організація) існує, щоб обслуговувати людей. Підприємство складається з людей і обслуговується ними. Вони належать до тієї частини підприємства, що дає їй життя. Саме люди є джерелом творчості, ініціативи, енергії для досягнення цілей, що стоять перед підприємством. Без керування людьми не може функціонувати жодна організація – велика чи маленька, комерційна чи некомерційна. Керування персоналом спрямоване на досягнення ефективності діяльності і справедливості у взаємодіях між працівниками.

Під управлінням персоналу підприємства розуміється цілеспрямована діяльність керівництва підприємства і відповідних підрозділів, що включає розробку кадрової політики й управлінських рішень щодо керування людьми на підприємстві.

Ця діяльність включає:

- залучення робітників;
- підготовку робітників;
- мотивацію;
- оцінку;
- розвиток колективу;
- переміщення робітників.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх і зовнішніх 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 зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів.

Трудові ресурси – це частина населення країни, що за своїм фізичним розвитком, розумовими здібностями і знаннями здатна працювати в народному господарстві. Кількісно вони складаються з населення в працездатному віці, крім непрацюючих інвалідів та пільгових пенсіонерів, і працюючих в економіці країни осіб молодших та старших працездатного віку.

Для характеристики усєї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни – персонал, кадри.

Персонал підприємства являє собою сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають досвід практичної діяльності.

У рамках окремих організацій найбільш уживаним поняттям є «**персонал**», тобто люди зі складним комплексом індивідуальних якостей-соціальних, психологічних, професійних, мотиваційних й ін., наявність яких і відрізняє їх від речовинних факторів виробництва (сировини, машин, енергії, капіталу).

Основні ознаки персоналу:

- наявність трудових взаємин з роботодавцем, що оформляються трудовим договором (контрактом). Однак на практиці в окремих випадках відсутнє формальне юридичне оформлення наймання, що приводить персонал до позбавлення гарантій дотримання стосовно нього норм трудового законодавства. Працюючі власники і співвласники організації включаються до складу персоналу, якщо вони, крім належної їм частини доходів, одержують відповідну оплату

за те, що беруть участь своєю особистою працею в діяльності організації;

- володіння визначеними якісними характеристиками (професією, спеціальністю, кваліфікацією, компетентністю й ін.), наявність яких визначає діяльність працівника на конкретній посаді чи робочому місці, а отже, віднесення його до однієї з категорій персоналу: керівників, фахівців, інших службовців (технічних виконавців), робітників;

- цільова спрямованість діяльності персоналу, тобто забезпечення досягнення цілей організації шляхом встановлення адекватних їм цілей окремого працівника і створення умов для їхньої ефективної реалізації.

Для сучасних організацій, що працюють у ринкових умовах, характерна наявність осіб, груп, які, не є їхнім персоналом, входять у кадровий простір (поле) цих організацій, зацікавлено беручи участь у їхньому ефективному функціонуванні. До них відносяться: акціонери, які не працюють у даній організації, рада директорів, що несе повну відповідальність за її діяльність і прийняття управлінських рішень, та інші групи.

У нашій країні і ряді інших держав, у тому числі європейських, ширше розповсюдження мав термін «кадри», ніж «персонал». У вітчизняній і закордонній літературі останніх років досить популярними є обидва ці терміни, хоча останній, «кадри», носить більш обмежений характер (наприклад, «кадри управління»).

Система управління персоналом включає ряд функцій, носіями яких є різні підрозділи щодо роботи з персоналом:

- умови і безпека праці;
- регулювання соціально-трудових відносин;
- оформлення обліку і системи роботи з кадрами;
- підготовка, перепідготовка і підвищення кваліфікації персоналу;
- оцінка і розвиток персоналу;
- організація і нормування праці персоналу;
- аналіз і удосконалювання форм і методів матеріального стимулювання персоналу.

Усі працюючі на підприємстві діляться на дві категорії:

- промислово-виробничий персонал, зайнятий виробництвом і його обслуговуванням;



- непромисловий персонал – в основному робітники житлово-комунального господарства дитячих і лікарняно-санітарних закладів, які підпорядковуються підприємству.

За характером виконуваних функцій персонал підприємства поділяється на чотири категорії:

1. **Керівники** – це працівники, які організують виробництво і здійснюють управління діяльністю підприємства та його структурних підрозділів (директори, начальники цехів, головні спеціалісти, начальники управлінь, відділів, майстри тощо), а також їх заступники.

2. **Спеціалісти** – працівники, зайняті спеціальними інженерно-технічними, економічними та іншими роботами, здійснюють економічну, організаційну підготовку виробництва, облік та аналіз його результатів (інженери, конструктори, економісти, адміністратори, бухгалтери, нормувальники, юрисконсультанти, технологи тощо).

3. **Службовці** – працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, канцелярські, деякі адміністративно-господарські роботи (діловоди, агенти, секретарі-друкарки, обліковці, касири, архіваріуси, креслярі, стенографісти тощо).

4. **Робітники** – це працівники, які безпосередньо зайняті створенням продукту, а також ремонтом, переміщенням вантажів, перевозом пасажирів, наданням послуг або забезпечують умови для нормального ходу виробничого процесу. Окрім того, до робітників відносяться прибиральниці, двірники, охоронці, гардеробники, кур'єри.

За характером виконуваних функцій робітники поділяються на основних і допоміжних.

Основні робітники беруть безпосередню участь у створенні продукції: за допомогою знарядь праці діють на предмети праці, видозмінюють їх і створюють готовий продукт. Допоміжні робітники виконують функції обслуговування основного виробництва, займаються транспортуванням, зберіганням предметів праці і готової продукції, ремонтом основних фондів.

Персонал підприємства поділяється за професіями, спеціальностями та кваліфікацією.

Професія – це вид трудової діяльності, для здійснення якої необхідний певний комплекс спеціальних теоретичних знань та практичних навичок (наприклад, слюсар, токар).



Спеціальність – різновид трудової діяльності в межах професії; характеризує вужче коло виконуваних функцій і передбачає використання спеціалізованих засобів праці (наприклад, слюсар-інструментальник, слюсар-складальник, слюсар-ремонтник; токар-револьверник, токар-карусельник, токар-розточувальник).

В кожній галузі є властиві лише їй професії та спеціальності. Разом з цим є наскрізні професії робітників та службовців, загальні для багатьох галузей.

Кваліфікація – це рівень знань та практичних навичок, необхідний для виконання роботи певної складності. Кваліфікація робітника визначає ступінь його підготовленості до виконання ним професійних функцій відповідної складності.

Рівень кваліфікації керівників, спеціалістів та службовців визначається їх рівнем освіти і досвідом роботи. Залежно від освіти і практичного досвіду спеціалістів поділяють на чотири групи:

- спеціалісти найвищої кваліфікації (працівники, які мають наукові ступені і звання);
- спеціалісти вищої кваліфікації (які мають базову або повну вищу спеціальну освіту і значний досвід практичної роботи);
- спеціалісти середньої кваліфікації (працівники, які закінчили вищі навчальні заклади першого рівня акредитації та мають деякий досвід практичної роботи);
- спеціалісти-практики (працівники, які займають відповідні посади спеціалістів, але не мають спеціальної освіти).

За рівнем кваліфікації робітників підприємств поділяють на чотири групи:

1. Висококваліфіковані – робітники, які виконують висококваліфіковані (особливо складні та відповідальні) роботи. Це робітники, які пройшли тривалу (понад 2-3 роки) спеціальну підготовку, володіють глибокими знаннями зі спеціальності, мають великий практичний досвід, періодично проходять стажування (наприклад, робітники з обслуговування, з налагодження та ремонту електронного та іншого особливо складного устаткування, виготовлення інструменту тощо).

2. Кваліфіковані – робітники, які виконують кваліфіковані (складні) роботи. Це робітники, які отримали необхідну підготовку (не менше ніж 1-2 роки) і мають значний досвід роботи (наприклад, слюсарі, токарі, столяри, електрики, оператори електронно-обчислювальних машин та ін.).



3. Мало кваліфіковані – робітники, які виконують мало кваліфіковані роботи. Це робітники, для підготовки яких достатньо кількох тижнів і які виконують нескладні роботи (копіювальники, контролери, ліфтери та ін.).

4. Некваліфіковані – робітники, які виконують прості не кваліфіковані або допоміжні роботи. Виконання таких робіт не потребує спеціальної підготовки (наприклад, завантаження та розвантаження матеріалів, продукції; прибирання виробничих, службових приміщень, територій тощо).

Конкретний рівень кваліфікації робітників у певній галузі промисловості визначається за допомогою тарифно-кваліфікаційних характеристик робіт і професій, згрупованими за виробництвами і видами робіт у вигляді Єдиного тарифно-кваліфікаційного довідника робіт і професій робітників (ЄТКД). Галузеві тарифно-кваліфікаційні характеристики переважно передбачають шість (вісім) кваліфікаційних груп-розрядів робіт і робітників. Відповідно до рівня кваліфікації робітникам присвоюється певний тарифний розряд.

Для визначення кваліфікаційного рівня робітників і службовців загальних (наскрізних) професій застосовується Єдина тарифна сітка, яка містить 15 тарифних розрядів. У 2003 році введено Єдину тарифну сітку для працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери, в якій передбачено 25 тарифних розрядів, у тому числі для робітників - 8 тарифних розрядів.

З 1995 року введений в дію затверджений наказом Держстандарту України Класифікатор професій, який відповідає Міжнародній стандартній класифікації професій 1988 року (ISCO-88) і використовується в автоматизованих системах керування для вирішення таких завдань:

- розрахунків чисельності робітників, обліку складу та розподілу кадрів за професійними групами, планування додаткової потреби в кадрах;
- систематизації статистичних даних з праці за професійними ознаками;
- розроблення прогнозів стосовно зайнятості, доходів, охорони праці, освіти, перепідготовки кадрів, що вивільняються;
- вирішення питань контролю і аналізу міжнародної міграції, міжнародного набору та працевлаштування робочої сили тощо.

Класифікація професій у Класифікаторі подається за такими групами:



1. Законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери.
2. Професіонали.

В цій групі об'єднані професії, що передбачають високий рівень знань в різних галузях науки. До групи належать професії, що вимагають від працівника освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста, магістра, вченого ступеня (кандидата наук, доктора наук), вченого звання (старшого наукового співробітника, доцента, професора).

3. Фахівці.

В цьому розділі об'єднані професії, що вимагають знань в одній або більше галузях наук і яким відповідає кваліфікація:

- молодшого спеціаліста;
- бакалавра;
- спеціаліста.

4. Технічні службовці.

Ця група об'єднує професії, що передбачають знання, необхідні для підготовки, збереження, відновлення інформації та проведення обчислень (виконання секретарських обов'язків, робота на конторських машинах, записи та опрацювання цифрових даних, обслуговування клієнтів). Це професії, до яких може бути застосований рівень кваліфікації «молодший спеціаліст», а також професії, які вимагають повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

5. Робітники сфери торгівлі та побутових послуг.

До цієї групи належать професії, що передбачають знання, необхідні для надання послуг чи торгівлі в крамницях та на ринках. Професії цієї групи потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

6. Кваліфіковані робітники сільського та лісового господарства, риборозведення та рибальства.

Ці професії передбачають знання, необхідні для вирощування врожаю, розведення тварин, полювання, розведення чи добування риби; збереження та експлуатації лісів з орієнтацією на ринок і реалізацію продукції. Професії цієї групи потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

7. Кваліфіковані робітники з інструментом.



Професії цієї групи передбачають знання, необхідні для вибору способів використання матеріалів, інструментів, визначення стадій виробничого процесу, характеристик та призначення кінцевої продукції. Для професій цієї групи необхідна повна загальна середня та професійна освіта чи повна загальна середня освіта та професійна підготовка на виробництві, а для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

8. Оператори та складальники устаткування і машин.

У цій групі об'єднані професії, що передбачають знання, необхідні для експлуатації та нагляду за роботою машин і устаткування та їх складання.

Для деяких професій, пов'язаних з виконанням робіт високої кваліфікації, потрібна кваліфікація молодшого спеціаліста.

Професії, пов'язані з виконанням робіт середньої кваліфікації, потребують повної загальної середньої та професійної освіти чи повної загальної середньої освіти та професійної підготовки на виробництві.

Для професій, пов'язаних з виконанням робіт низької кваліфікації, достатньо повної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

9. Найпростіші професії.

Професії цієї групи потребують знання для виконання простих робіт з використанням ручних інструментів, а в окремих випадках – із значними фізичними зусиллями (збереження та охорона майна, прибирання приміщень, території тощо). Для виконання цих завдань достатньо неповної середньої освіти та мінімальної професійної підготовки на виробництві чи інструктажу.

Важливе значення для ефективного управління персоналом має вивчення його структури.

Структура персоналу підприємства характеризується співвідношенням між окремими групами персоналу відповідно до різних класифікаційних його ознак.

Найважливішими класифікаційними ознаками є категорія групи робітників (основні, допоміжні), кваліфікація, вік, стать, ступінь механізації праці, стаж роботи, професія, спеціальність і т. ін.

Структура персоналу підприємства є його якісною характеристикою. Найважливішими показниками структури персоналу є співвідношення між його категоріями, між основними і

допоміжними робітниками, частка висококваліфікованих і кваліфікованих робітників у загальній чисельності працівників, а також співвідношення між робітниками, зайнятими механізованою, автоматизованою і немеханізованою працею, в тому числі важкою фізичною і шкідливою працею.

Найбільшу частку (більше ніж 82%) в складі промислово-виробничого персоналу підприємств України займають робітники, інші категорії – керівники, спеціалісти і службовці займають менше ніж 18%.

Структура персоналу підприємства не постійна. В умовах техніко-технологічного оновлення виробництва в різних галузях промисловості змінюється характер праці. Праця стає складнішою, підвищується її змістовність, у ній зростають творчі елементи. У зв'язку з цим проходять зміни в структурі персоналу, зокрема робітників:

- з'являються нові професії на основі сучасної техніки;
- із заміною застарілих технологій ліквідуються традиційні професії і формуються професії широкого профілю.

Структура персоналу підприємств потребує подальшого поліпшення. Зокрема, необхідно збільшувати частку кваліфікованих і висококваліфікованих робітників у загальній їх чисельності, зменшувати частку робітників, зайнятих на немеханізованих (ручних) операціях, на роботах з важкими і шкідливими умовами праці. Одним із основних шляхів вирішення цього завдання є скорочення чисельності робітників, зайнятих на завантажувально-розвантажувальних, складських, транспортних операціях, частка яких на багатьох підприємствах ще велика через недостатній рівень механізації цих операцій.

Найсуттєвішими факторами удосконалення структури персоналу підприємств є інноваційний характер виробництва, впровадження принципово нової техніки і технології, пріоритетність якості продукції, що збільшує попит на кваліфіковану робочу силу, потребує збільшення частки розумової праці, фахівців з вищою освітою. Це стосується, зокрема, впровадження у виробництво багатоопераційних верстатів з числовим програмним управлінням, робототехнічних і роторно-конвеєрних комплексів, гнучких автоматизованих систем, персональних комп'ютерів тощо. При виготовленні особливо складних видів продукції та продукції, до якості якої ставляться



особливо високі вимоги, ряд виробничих операцій потребує участі робітників найвищої кваліфікації, в тому числі з вищою освітою.

5.2. Визначення чисельності персоналу на підприємстві

У плануванні діяльності підприємств важливе місце належить визначенню потреби в трудових ресурсах. Планування трудових ресурсів на підприємствах починається з аналізу забезпеченості робочих місць працівниками відповідної кваліфікації та рівня їх використання.

Чисельність персоналу організації залежить від характеру, масштабу, складності, трудомісткості виробничих (чи інших) і управлінських процесів, ступеня їхньої механізації, автоматизації, комп'ютеризації. Ці фактори визначають її нормативну (планову) величину. Більш об'єктивно персонал характеризується обліковою (фактичною) чисельністю, тобто кількістю співробітників, які офіційно працюють в організації в даний момент.

Порядок обліку персоналу визначений Інструкцією зі статистики персоналу і заробітної плати робітників та службовців на підприємствах, в установах і організаціях. Інструкція регламентує методи визначення облікового складу, середньооблікової чисельності працівників, перелік зайнятих в основній і неосновній діяльності, категорії персоналу, порядок обліку прийому і вибуття кадрів та інші питання.

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

Об'єктами аналізу виступають:

- номенклатура виготовлюваної продукції та послуг, що надаються;
- втрати робочого часу та їх причини;
- характер та порівняльний рівень технологічних процесів та устаткування;
- прогресивність та відповідність сучасним вимогам організації праці та виробництва;
- рівень мотивації трудової діяльності;
- норми обслуговування та виробітку, рівень їх фактичного виконання тощо.



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 має ритмічний характер протягом усього року, невідомі проблеми виробництва сезонного характеру, в тому числі у розрахунках чисельності персоналу.

За умови значних організаційних зрушень (наприклад, створення нового підприємства) оцінювання майбутніх потреб у трудових ресурсах являє собою досить складне завдання. У цьому випадку використовуються типові структури, моделі, аналоги.

Основою для розрахунку необхідної чисельності персоналу є плановий обсяг виробництва продукції, продуктивність праці та її ріст, показники інших розділів плану підприємства (планові норми часу і виробітку, норми обслуговування устаткування і робочих місць, планові коефіцієнти виконання норм; дані про вивільнення працівників під впливом окремих техніко-організаційних факторів).

Обсяг виробництва найчастіше виражають у трудових одиницях виміру – в нормо-годинах. Нормо-години характеризують витрати нормованого робочого часу на виготовлення продукції (виконання робіт).

Чисельність персоналу планують (розраховують) окремо за кожною категорією і в цілому по підприємству. При цьому розраховують явкову, облікову і середньооблікову чисельність працівників.

Розглянемо систему основних розрахунків на прикладі промислового підприємства.

Планову чисельність основних робітників визначають трьома способами:

- 1) за трудомісткістю виробничої програми;
- 2) за нормами виробітку;
- 3) за нормами обслуговування.

При визначенні планової чисельності основних робітників ($Ч_{пл}$) за трудомісткістю виробничої програми необхідно враховувати плановий обсяг робіт у нормо-годинах ($\sum T_p$), ефективний фонд робочого часу одного середньооблікового робітника в годинах (t_{ef}) та плановий коефіцієнт виконання норм ($K_{вн}$):

$$Ч_{пл} = \frac{\sum T_p}{t_{ef} * K_{вн}}, \quad (2.1)$$

Трудомісткість виробничої програми визначається як сума трудомісткості всіх господарських операцій, необхідних для її виконання. Чисельність робітників, які зайняті на роботах, які нормуються ($Ч_{пл}^{pn}$), розраховують за формулою:

$$Ч_{пл}^{pn} = \frac{\sum_{i=1}^n T_{pi} * m_i}{t_{ef} * K_{вн}}, \quad (2.2)$$

де T_{pi} – планова продуктивність одиниці i -го виду виробу, нормо годин;

m_i – кількість виробів i -го виду, одиниць;

n – кількість видів виготовлених одиниць.

Планова чисельність основних робітників, зайнятих на ненормованих роботах ($Ч_{пл}^{mn}$), визначається за формулою:

$$Ч_{пл}^{mn} = \frac{K_o * K_{зм} * K_{я.о.}}{H_o}, \quad (2.3)$$

де K_o – загальна кількість обладнання, яку необхідно обслуговувати робітникам;

$K_{зм}$ – кількість змін роботи обладнання на добу;

$K_{я.о.}$ – коефіцієнт переведення явочної чисельності у обліку;

H_o – норма обслуговування, тобто кількість одиниць обладнання, яке має обслуговуватись одним робітником, одиниць.

$K_{я.о.}$ – розраховується за формулою:

$$K_{я.о.} = \frac{100\%}{100\% - H_p}, \quad (2.4)$$

де H_p – плановий відсоток невиходів робітників на роботу.

H_o – розраховується з виразу:

$$H_o = t_p / T_{но}, \quad (2.5)$$



де t_p – фонд робочого часу (за зміну, місяць);
 $T_{но}$ – норма часу обслуговування.

За нормами обслуговування чисельність основних робітників можна обчислити за формулою:

$$Ч = K_o \cdot K_{зм} \cdot Ч_{к.о}, \quad (2.6)$$

де $Ч_{к.о}$ – кількість основних робітників для комплексного обслуговування одного об'єкта устаткування у певному періоді.

Планову чисельність окремих груп основних робітників, зайнятих на аналогічних роботах, можна визначити за нормами виробітку:

$$Ч_{пл}^{ар} = \frac{О_{пл}}{Н_v \cdot t_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (2.7)$$

де $О_{пл}$ – плановий обсяг робіт (продукції, послуги) у натуральних одиницях виміру;

$Н_v$ – планова норма виробітку у натуральних одиницях за 1 годину.

Кількість робітників-відрядників можна визначити з виразу:

$$Ч_B = \frac{T_p}{t_{эф} \cdot K_{вн}}, \quad (2.8)$$

де T_p – нормативна трудомісткість, нормо-години.

Кількість робітників-почасовиків розраховується за формулою:

$$Ч_n = \frac{t_{обсл}}{t_{эф}}, \quad (2.9)$$

де $t_{обсл}$ – час обслуговування робочого місця (агрегату) за рік.

Спрощений розрахунок загальної потреби в робітниках виконується за формулою:

$$Ч = О_{пл} / B, \quad (2.10)$$

де B – запланований виробіток на одного робітника.

У сучасних умовах дедалі більшого поширення набуває використання штатно-номенклатурного методу, який ґрунтується на планових показниках розвитку виробництва, типових структурах і штатах, а також номенклатури посад, що підлягають заміщенню спеціалістами з вищою освітою.



За допомогою цього методу можна визначити як кількісну потребу в спеціалістах на основі штатних розписів, так і якісну - на основі типової номенклатури посад, що визначає рівень класифікації і профіль підготовки спеціалістів.

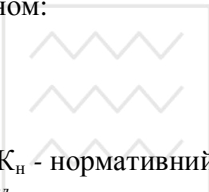
Типова номенклатура посад розробляється на всіх рівнях управління - від підприємства до міністерства і є вихідною базою нормативів насиченості спеціалістами й потреби в них у розрізі спеціальностей. Нормативний коефіцієнт насиченості (K_n) у кожному плановому періоді розраховується за формулою:

$$K_n = \frac{Ч_{нс}}{Ч_{со}}, \quad (2.11)$$

де $Ч_{нс}$ – нормативна чисельність спеціалістів;

$Ч_{со}$ – середньооблікова чисельність працівників.

Тоді загальна потреба в спеціалістах ($Ч_c^{nl}$) визначається таким чином:



$$Ч_c^{nl} = K_n * Ч_{np}^{nl}, \quad (2.12)$$

де K_n - нормативний коефіцієнт насиченості спеціалістами;

$Ч_{np}^{nl}$ - планова чисельність працівників у даному періоді.

При розрахунках використовуються такі різновиди визначення чисельності: явкова, облікова, середньооблікова.

Явкова чисельність – це чисельність працівників, які повинні щоденно з'являтися на роботу.

Облікова чисельність включає постійних і тимчасових працівників, прийнятих на роботу терміном на один і більше днів, у тому числі осіб, відсутніх на роботі з причин, передбачених трудовим законодавством. Це, зокрема, працівники, які перебувають у службових відрядженнях, на навчанні, виконують державні обов'язки, тимчасово непрацездатні. Враховуються і працівники, які зайняті неповний робочий день.

Середньооблікова чисельність – це число працівників, у середньому включених до списку підприємства за певний період. Розраховується відношенням сумарної кількості працівників за списком за усі календарні дні цього періоду до числа днів у періоді

(число працівників за вихідний день приймається рівним числу їх за попередній робочий день).

Середньооблікова чисельність за місяць визначається як сума кількісного складу працівників за кожний календарний день місяця, поділена на кількість днів місяця. Середньооблікова чисельність працівників за рік визначається як сума середньомісячної чисельності, поділена на 12.

Розрахунку чисельності персоналу повинно передувати визначення планового балансу (бюджету) робочого часу одного працівника.

При плануванні балансу робочого часу насамперед визначають норму робочого часу за рік (номінальний фонд часу), тобто максимально можливий, без врахування невиходів, фонд робочого часу одного працівника за рік. Він дорівнює кількості робочих днів у році. Далі визначається ефективний фонд часу роботи одного працівника (явковий фонд) як різниця між фондом робочого часу (номінальним фондом) за рік і плановими неявками в днях. До планових неявок належать неявки, дозволені законом: чергові і додаткові відпустки, відпустки у зв'язку з навчанням, з пологами, неявки через хворобу, у зв'язку з виконанням державних обов'язків, з дозволу адміністрації тощо.

Неявки у зв'язку з відпусткою планують виходячи з тривалості відпустки, встановленої для тієї чи іншої категорії (групи) працівників. Кодексом законів про працю України встановлено мінімальну тривалість щорічної оплачуваної відпустки 24 календарних дні. Деяким категоріям працівників Законом України «Про відпустки» встановлено більшу тривалість щорічних основних відпусток, а також надано право на щорічні додаткові відпустки (за роботу із шкідливими і важкими умовами праці, за особливий характер праці, у зв'язку з навчанням тощо).

При розрахунку планового балансу робочого часу середньооблікового працівника неявки через відпустку у зв'язку з навчанням, через хворобу, у зв'язку з пологами, виконанням державних обов'язків та інші планують, виходячи з їх відсотка по відношенню до номінального фонду часу в попередньому звітному періоді. Важливо відзначити, що при плануванні неявок у зв'язку з пологами враховують зміну частки жіночої праці на підприємстві, а при плануванні невиходів через хворобу враховують зменшення їх у зв'язку з проведенням профілактичних оздоровчих заходів і поліпшенням санітарно-гігієнічних умов праці. Далі розраховують

явковий (ефективний) фонд часу одного працівника в годинах. Для цього явковий фонд часу одного працівника в днях множать на середню тривалість робочого дня.

Тривалість робочого дня залежить від установленого режиму роботи підприємства і планових втрат часу у зв'язку зі скороченням тривалості робочого дня в окремих категорій робітників (зайнятих на важких і шкідливих роботах, підлітків, матерів, які годують немовлят).

Приклад розрахунку балансу робочого часу середньооблікового працівника за рік наведено в табл. 2.1.

Трудовий колектив за чисельністю, рівнем кваліфікації не є постійною величиною, він увесь час змінюється: звільняються одні працівники, приймаються інші. Зміна такого роду характеризує рух кадрів.

Аналіз руху кадрів на підприємстві проводять за допомогою таких показників:

- коефіцієнта обороту кадрів по прийому;
- коефіцієнта обороту кадрів по звільненню;
- коефіцієнта плинності кадрів;
- коефіцієнта стабільності кадрів;
- коефіцієнта змінюваності кадрів;
- середнього стажу роботи працівників.

Таблиця 2.1

Розрахунок балансу робочого часу середньооблікового працівника (умовні дані)

Показники	Значення показників за періодами (роками)	
	звітний	плановий
Кількість календарних днів	365	366
Вихідні та святкові дні	115	114
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	250	252
Невиходи на роботу, днів		
з них:		
- чергові відпустки	24	24

- відпустки у зв'язку з навчанням	2,5	2,5
- неявки у зв'язку з захворюванням	7	6
- неявки у зв'язку з пологами	1,5	1,5
- виконання державних обов'язків	2	1
- з дозволу адміністрації	1	2
Явковий робочий час, днів	212	215
Середня тривалість робочого дня, годин	7,93	7,95
Ефективний фонд часу за рік, годин	1681,16	1709,25

Коефіцієнт обороту кадрів по прийому (K_{on}) визначається з виразу:

$$K_{on} = Ч_{пр} * 100\% / Ч_{со}, \quad (2.13)$$

де $Ч_{пр}$ – кількість прийнятих робітників за звітний період, чол.;

$Ч_{со}$ – середньооблікова чисельність робітників, чол.

Коефіцієнт обороту кадрів по звільненню ($K_{оз}$) можна визначити за формулою:

$$K_{оз} = Ч_3 * 100\% / Ч_{со}, \quad (2.14)$$

де $Ч_3$ – кількість звільнених працівників за звітний період, чол.

Коефіцієнт плинності кадрів ($K_{пк}$) визначається поділом чисельності працівників підприємства (цеху, дільниці), які вибули з різних причин або звільнені за даний період, на середньооблікову чисельність за той же період:

$$K_{пк} = \frac{Ч_{зв.б} + Ч_{з.іа}}{Ч_{со}} * 100\% \quad (2.15)$$

де $Ч_{зв.б}$ – кількість звільнених працівників підприємства за власним бажанням, чол.;

$Ч_{з.іа}$ – кількість звільнених працівників підприємства з ініціативи адміністрації, чол.

Коефіцієнт стабільності кадрів ($K_{ск}$) рекомендується використовувати при оцінці рівня організації управління виробництвом, як на підприємстві в цілому, так і в окремих підрозділах:



$$K_{ск} = \frac{1 - Ч_3}{Ч_{со} + Ч_{пр}} \quad (2.16)$$

де $Ч_3$ – кількість звільнених працівників підприємства за власним бажанням і за порушення трудової дисципліни за звітний період, чол.;
 $Ч_{со}$ – середньооблікова чисельність працюючих на даному підприємстві за період, що передував звітному, чол.;
 $Ч_{пр}$ – чисельність знову прийнятих за звітний період працівників, чол.
Коефіцієнт рівня дисципліни персоналу:

$$K_{рд} = N_{яр} / t_{ф} , \quad (2.17)$$

де $K_{рд}$ – коефіцієнт рівня дисципліни (неявок на роботу);
 $N_{яр}$ – неявки на роботу, людино-днів;
 $t_{ф}$ – фактично відпрацьований час, людино-днів.

Розглянуті вище показники характеризують потенціал трудових ресурсів, його стан, відданість умовам виробництва. Ефективність використання персоналу підприємства виявляється через показники результативності його праці та діяльності підприємства в цілому (продуктивність праці, ефективність використання робочого часу, прибуток та ін.).

5.3. Продуктивність праці та методи її визначення

Продуктивність праці як економічна категорія представляє собою результативність (ефективність) праці, тобто здатність людей виготовляти певну кількість матеріальних благ за одиницю часу.

Залежно від масштабності виконуваних трудових процесів розрізняють наступні види продуктивності праці:

- глобальну;
- локальну;
- індивідуальну.

Глобальною продуктивністю праці (ПТ_Г) називають узагальнений показник народногосподарської ефективності праці по країні в цілому, який розраховується шляхом віднесення основних макроекономічних показників (валовий національний продукт (ВНП), валовий внутрішній продукт (ВВП), національний дохід (НД)) до чисельності зайнятих в суспільно-господарському виробництві ($Ч_3$). Відтак, обчислюють виробіток валового національного продукту (валового

внутрішнього продукту) ($ПТ_{Г1}$) та виробіток національного доходу ($ПТ_{Г2}$) в розрахунку на одного зайнятого в суспільному господарстві впродовж встановленого періоду за формулами:

$$ПТ_{Г1} = \frac{ВНП(ВВП)}{ЧЗ} \text{ грн./людину,} \quad (2.18)$$

$$ПТ_{Г2} = \frac{НД}{ЧЗ} \text{ грн./людину,} \quad (2.19)$$

Локальною продуктивністю праці ($ПТ_{Л}$) називають показник ефективності праці по галузях промисловості, по групі підприємств, що випускають однорідну продукцію. Він обчислюється як обсяг продукції (валової (ВП), товарної (ТП), чистої (ЧП)), виготовленої підприємством (галуззю, підгалуззю), до чисельності промислово-виробничого персоналу даного підприємства (галузі, підгалузі) ($Ч_{ПВП}$) за формулою:

$$ПТ_{Л} = \frac{ВП(ТП, ЧП)}{Ч_{ПВП}}, \quad (2.20)$$

Індивідуальною продуктивністю праці ($ПТі$) називають результативність праці на конкретному робочому місці, в конкретному цеху тощо. На конкретному робочому місці його ототожнюють з нормою виробітку по конкретному виду продукції, яка розраховується як кількість продукції в натуральному вираженні (Q), виготовленої за одиницю робочого часу (T_p) за формулою:

$$ПТі = Q / T_p, \quad (2.21)$$

Показник продуктивності праці займає центральне місце під час створення плану з інтенсифікації та підвищення ефективності трудової діяльності. Завдання щодо підвищення продуктивності праці орієнтує підприємство на випуск продукції з найменшими трудовими витратами, стимулює зростання виробництва і одночасне зменшення собівартості продукції. Мобілізує, дійова сила цього завдання є більшою, коли на діяльність підприємства найменш впливають зміни зовнішнього середовища і воно повністю відображає дійсний трудовий внесок промислово-виробничого персоналу. Тому важливо застосувати такий показник, який може надати вірне представлення

про реальний рівень і темп зростання продуктивності праці. В зв'язку з цим застосовують різні методи вимірювання продуктивності праці.

Залежно від того, як і в яких показниках (натуральних чи вартісних) визначається обсяг виготовленої підприємством продукції та витрати праці, розрізняють три основних методи вимірювання і обчислення продуктивності праці:

1. Натуральний.
2. Вартісний.
3. Трудовий.

При натуральному методі розрахунку продуктивності праці обсяг виготовленої підприємством продукції обчислюють в натуральних вимірниках (в одиницях ваги, об'єму, кількості, довжини). А сам показник має два прояви: часовий і персоніфікований. Часовий прояв продуктивності праці ($ПТ_{НАТ1}$) відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (робіт, послуг) в натуральному вимірі (Q) за одиницю часу, витраченого на її виробництво ($T_{ЕФ}$) і визначається за формулою:

$$ПТ_{НАТ1} = Q / T_{ЕФ} , \quad (2.22)$$

Персоніфікований прояв ($ПТ_{НАТ2}$) продуктивності праці відтворює кількість виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) в натуральному вимірі (Q) одним працівником підприємства ($Ч_{ПВП}$) і визначається за формулою:

$$ПТ_{НАТ2} = Q / Ч_{ПВП} , \quad (2.23)$$

Переваги методу:

- зрозумілий і наочний розрахунок продуктивності праці;
- можливість визначення продуктивності за кількістю виготовленої продукції;
- можливість порівняння ефективності праці на стаціонарних робочих місцях.

Недоліки методу:

- не враховується якість продукції;
- неможливо порівняти продуктивність праці, якщо в цеху (на підприємстві) виробляється неоднорідна продукція.

Для усунення останнього недоліку застосовують умовно-натуральний метод, в основі якого лежить визначення продуктивності



праці (ПТ_{УМ-НАТ}) з урахуванням коефіцієнтів якості (перевідних коефіцієнтів) (k_i). Продуктивність праці за умовно-натуральним методом визначається за формулою:

$$ПТ_{УМ-НАТ} = \frac{\sum_{i=1}^n Q_i * k_i}{Ч_{ПВП}} \text{ шт./людину ,} \quad (2.24)$$

Сфера застосування методу: в однономенклатурних виробництвах, коли підприємство (цех) виготовляє однорідну чи порівнювану продукцію.

В цехах (на підприємствах), де виробляється декілька (багато) видів продукції, яку неможливо порівняти за допомогою коефіцієнтів якості (перевідних коефіцієнтів), застосовують вартісний метод обчислення продуктивності праці.

При вартісному методі розрахунку продуктивності праці обсяг виготовленої підприємством продукції обчислюють у вартісних вимірниках. Показник має також два прояви: часовий і персоніфікований. Часовий прояв продуктивності праці (ПТ_{ВАРТ1}) відтворює обсяг виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) у вартісному вимірі у вигляді валової (ВП) чи товарної (ТП) продукції за одиницю часу, витраченого на її виробництво ($T_{ЕФ}$) і визначається за формулою:

$$ПТ_{ВАРТ1} = ВП (ТП) / T_{ЕФ} , \quad (2.25)$$

Персоніфікований прояв (ПТ_{ВАРТ2}) продуктивності праці відтворює обсяг виготовленої підприємством продукції (здійснених робіт, наданих послуг) у вартісному вимірі у вигляді валової (ВП) чи товарної (ТП) продукції одним працівником підприємства ($Ч_{ПВП}$) і визначається за формулою:

$$ПТ_{ВАРТ2} = ВП (ТП) / Ч_{ПВП} , \quad (2.26)$$

Переваги методу:

- можливість застосування за умов багатноменклатурного виробництва з широким асортиментом виготовлюваної продукції;
- можливість визначення і характеристики динаміки і рівня продуктивності за асортиментом виготовленої продукції по

підприємству і в цілому по галузі промисловості з обчисленням темпів зростання за будь-які проміжки часу.

Недоліки методу:

- за умови зміни асортименту вироблюваної продукції, а також в умовах спеціалізації і кооперування підприємств спотворюється дійсний показник продуктивності праці;

- запропонований показник продуктивності праці залежить від встановлених на продукцію цін, тобто якщо в плановому періоді порівняно зі звітним зростає частка продукції, на яку встановлено високі ціни, обсяг валової (товарної) продукції, а відтак і виробіток на одного працівника теж зростають, навіть коли обсяги продукції в натуральному відтворенні та її трудомісткість залишились незмінними;

- залежність від змін виробничої структури підприємства (з однієї сторони, розгалуженість виробництва може призвести до ненавмисних втрат при обчисленні загальної валової продукції в цілому по підприємству, з іншої – організація власного виробництва напівфабрикатів всупереч отриманню їх ззовні чи внаслідок об'єднання підприємств збільшує показник валової (товарної) продукції, тим самим збільшуючи показник продуктивності праці);

- орієнтація показника продуктивності праці на матеріаломісткість здебільшого на вартість минулої, уречевленої праці (сировини, матеріалів, палива, амортизації) порівняно з вартістю живої праці, що призводить до невідповідності встановлюваних на продукцію цін її трудомісткості на кожному окремо взятому підприємстві, а відтак спотворюється показник валової (товарної) продукції, і, як наслідок, – показник продуктивності праці.

Для усунення останнього недоліку часто застосовують методи обчислення продуктивності праці за умовно-чистою чи чистою продукцією.

Чистою продукцією (ЧП) називають обсяг виготовленої підприємством продукції у вартісному відтворенні з урахуванням тільки живої праці, іншими словами це наново створена вартість на підприємстві. Вона розраховується як різниця між валовою продукцією (ВП) та вартістю минулої, уречевленої праці, тобто прямими матеріальними витратами (B_M) на сировину, матеріали, паливо, енергію тощо і амортизацією основних фондів та нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції (A_p), отже, включає суму оплати живої праці (ЗП) з обов'язковими

відрахуваннями (ВЗП) та заплановану до отримання частину прибутку ($\Delta\Pi$). Відтак продуктивність праці за методом чистої продукції визначається як відношення суми чистої продукції до чисельності промислово-виробничого персоналу ($Ч_{ПВП}$) за формулою:

$$ПТ_{ЧП} = \frac{ЧП}{Ч_{ПВП}} = \frac{ВП - V_M - A_P}{Ч_{ПВП}} = \frac{ЗП + ВЗП + \Delta\Pi}{Ч_{ПВП}}, \quad (2.27)$$

Умовно-чистою продукцією (УЧП) називається обсяг виготовленої підприємством продукції у вартісному відтворенні з урахуванням живої і частково - уречевленої минулої праці. Вона розраховується як різниця між валовою продукцією (ВП) та вартістю минулої, уречевленої праці, тобто прямими матеріальними витратами (V_M) на сировину, матеріали, паливо, енергію тощо, отже, включає суму оплати живої праці (ЗП) з обов'язковими відрахуваннями (ВЗП) та з урахуванням амортизації основних фондів та нематеріальних активів, що беруть участь у виробництві продукції (A_P), а також заплановану до отримання частину прибутку ($\Delta\Pi$). Відтак продуктивність праці за методом умовно-чистої продукції визначається як відношення суми умовно-чистої продукції до чисельності промислово-виробничого персоналу ($Ч_{ПВП}$) за формулою:

$$ПТ_{УЧП} = \frac{УЧП}{Ч_{ПВП}} = \frac{ВП - V_M}{Ч_{ПВП}} = \frac{ЗП + ВЗП + A_P + \Delta\Pi}{Ч_{ПВП}}, \quad (2.28)$$

Сфера застосування методу: в багатонаменклатурних виробництвах, коли підприємство (цех) виготовляє різнорідну продукцію, а також при складній розгалуженій структурі підприємства.

Найбільш об'єктивні і точні показники рівня і динаміки продуктивності праці забезпечує трудовий метод її обчислення, при якому вимірювання рівня і динаміки продуктивності праці здійснюється за показником трудомісткості випуску продукції.

При трудовому методі обчислення продуктивності праці трудомісткість одиниці продукції (T_M) визначається як відношення фонду витраченого робочого часу (T_{EF}) до кількості виготовленої продукції в натуральному відтворенні (Q). Отже, фактична трудомісткість (T_M), або витрати робочого часу на одиницю продукції, визначається за формулою:



$$T_M = T_{EF} / Q, \text{ норма-годин,} \quad (2.29)$$

Трудомісткість (T_M) також може бути визначена як кількість праці, витраченої працівниками для виробництва визначеної продукції, шляхом ділення кількості відпрацьованих ними людино-годин ($\text{Ч}_{ПВП} \times T_{EF}$) на кількість виробленої продукції в натуральному відтворенні (Q) за формулою:

$$T_M = \text{Ч}_{ПВП} \times T_{EF} / Q, \text{ людино-годин,} \quad (2.30)$$

Переваги методу:

- можливість вимірювання будь-яких витрат праці за умов багатомітенклатурного виробництва з широким асортиментом виготовлюваної продукції;
- об'єктивне і точне визначення динаміки і рівня продуктивності праці;
- зміна асортименту продукції чи організаційної структури підприємства не спотворює показників продуктивності праці.

Недоліки методу:

- запропонований показник продуктивності праці не залежить від встановлених на продукцію цін, він не орієнтований на цінні детермінанти, хоча в деяких випадках припускається розрахунок трудомісткості на одиницю виготовленої продукції у вартісному відтворенні.

Сфера застосування методу: в будь-яких виробництвах.

5.4. Основи організації оплати праці на підприємстві

Як вказано в ст. 5 Закону України «Про оплату праці», організація оплати праці здійснюється на підставі:

- законодавчих та інших нормативних актів;
- Генеральної угоди на державному рівні;
- галузевих, регіональних угод;
- колективних договорів;
- трудових договорів.

Суб'єктами організації оплати праці є:

- органи державної влади та місцевого самоврядування;
- власники, об'єднання власників або їх представницькі органи;



- працівники.

Організація оплати праці визначає взаємозв'язок мір праці і мір її оплати. Міри праці визначають за допомогою кількісних та якісних показників, а міри оплати – за допомогою прожиткового рівня.

Основною вимогою до організації оплати праці на підприємстві є забезпечення необхідного підвищення заробітної плати при зменшенні її витрат на одиницю продукції, а також гарантованості виплати заробітної плати за рахунок результатів фінансово-господарської діяльності підприємства.

Організацію оплати праці слід будувати з урахуванням таких принципів:

1. Здійснення оплати праці найманого працівника залежно від його особистого вкладу, кількості та якості витраченої праці.

2. Надання самостійності підприємству у виборі форми і системи оплати праці, а також визначенні її розміру відповідно до чинного законодавства.

3. Дотримання співвідношення в оплаті праці різних категорій і професійно-кваліфікаційних груп з урахуванням складності та престижності виконуваних робіт, а також умов праці.

4. Стимулювання підвищення організаційно-технічного рівня виробництва, зменшення собівартості і поліпшення якості продукції.

5. Регулювання системи оплати праці з тим, щоб забезпечити просте відтворення робочої сили на підприємстві.

6. Посилення соціального захисту працівників.

7. Ясність і простота способів нарахування заробітної плати. Забезпечення виконання основних принципів організації оплати праці здійснюється за допомогою таких її складових елементів, як система угод і договорів на різних рівнях ієрархії, а також через нормування праці, тарифну систему, різні форми й системи оплати праці на окремих підприємствах і його структурні підрозділи. Кожний з цих елементів має власне призначення, проте їхня взаємодія забезпечує дієве формування системи матеріальної зацікавленості у досягненні високих виробничих показників кожним з працівників.

За сучасних умов господарювання суб'єктів підприємницької діяльності разом із загальноекономічними змінами відбуваються певні зміни і в сфері оплати праці. Проте ці зміни відбуваються повільно, і система оплати праці має такі недоліки:



- суттєві розбіжності в розмірах заробітної плати працівників однакового професійно-кваліфікаційного рівня у державному і недержавному секторах;
- низька частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті (ВВП);
- деформоване співвідношення мінімального і максимального рівнів заробітної плати;
- втрата тарифною системою оплати праці своєї стимулюючої функції, недостатня тарифна частина в загальній заробітній платі;
- недостатня залежність розмірів заробітної плати від кількості та якості праці;
- невиконання мінімальною заробітною платою своїх функцій;
- деформація співвідношення рівнів заробітної плати працівників фізичної і розумової праці.

Зважаючи на вказані недоліки, слід зазначити, що правильна організація системи оплати праці є необхідною умовою ефективного стимулювання праці. Її реформування має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили; встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності; збільшення тарифної частини у заробітній платі; підвищення частки мінімальної заробітної плати у середній заробітній платі; удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати тощо.

Як вказано в ст. 6 Закону України «Про оплату праці», основою організації системи оплати праці є тарифна система, яка включає такі елементи:

- тарифні сітки;
- тарифні ставки;
- схеми посадових окладів;
- 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.

Тарифна сітка формується на основі:

- тарифної ставки робітника першого розряду, що встановлюється у розмірі, не нижчому ніж визначений Генеральною (галузевою) угодою;



міжкваліфікаційних (міжпосадових) співвідношень розмірів тарифних ставок.

Тарифна сітка містить певну кількість розрядів і відповідних їм тарифних коефіцієнтів. Тарифний розряд відображає рівень кваліфікації робітника. Тарифні коефіцієнти показують, у скільки разів оплата праці кожного розряду кваліфікаційних робітників перевищує рівень оплати праці робітника першого розряду.

За допомогою тарифної сітки можна встановити рівні середньої кваліфікації робітників та складності роботи. Середня кваліфікація робітників підприємства в цілому, цеху або дільниці характеризується середнім тарифним розрядом.

Для обґрунтованого використання робочої сили на підприємствах великого значення набуває зіставлення середнього розряду робітників і виконуваних ними робіт. Ці величини мають відповідати одна одній. Якщо середній розряд робіт випереджає середній розряд робітників, це призводить до несвоєчасності освоєння виробничих потужностей, втрат робочого часу, випуску бракованої продукції. У цьому разі необхідно посилити роботу щодо підвищення кваліфікації робітників. Якщо ж середній розряд робітників вищий середнього розряду робіт, то кваліфікована робоча сила використовується не повністю, а фонд заробітної плати перевитрачається.

Важливим елементом тарифної системи є тарифна ставка – величина, яка визначає розмір заробітку за годину, день або місяць роботи.

На практиці важливо встановити такі розміри тарифних ставок, які б гарантували безперервне відновлення й підтримання фізичних сил і розумових здібностей людини, а також забезпечення постійного відновлення й підвищення її трудової кваліфікації, зростання загальноосвітнього і професійного рівня тощо. Тарифна частина заробітної плати має виконувати мотивуючу і стимулюючу функції. Тому питома вага тарифної частини має бути максимальною.

Тарифна ставка I розряду – це мінімальна заробітна плата працівника, визначена в колективному договорі, яка відбиває законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якої не може здійснюватися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг роботи).

Встановлення тарифної ставки I розряду залежить від економічного стану підприємства, його фінансових можливостей на період дії колективного договору, рівня середньої заробітної плати, що склався



на підприємстві, державної, галузевої і регіональної гарантії мінімальної заробітної плати.

Тарифні ставки на підприємствах диференціюються за складністю праці, кваліфікацією робітників. Вища ставка у робітників вищих розрядів.

Тарифні ставки робітників можуть бути годинні, денні й місячні (оклади).

Годинні тарифні ставки застосовуються в тих галузях виробництва, де завдання робітнику встановлюються у вигляді норм часу на одиницю виробу або на операцію. На основі годинних тарифних ставок здійснюються додаткові виплати робітникам за роботу в нічний час, доплати за понаднормові роботи тощо.

Денні тарифні ставки встановлюються в тих галузях, де розраховуються змінні норми виробітку.

Місячні тарифні ставки використовуються для певних категорій допоміжних робітників, а також робітників, зайнятих експлуатацією електроенергетичних установок.

Середня тарифна ставка робітників (робіт) визначається як середньозважена величина тарифних ставок з урахуванням кількості робітників (трудомісткості робіт), які мають однакові тарифні ставки.

Оплата праці керівників, спеціалістів і службовців здійснюється за схемою посадових окладів. Основним призначенням цієї категорії працівників є організація виробництва, спрямована на досягнення максимальних результатів з найменшими витратами суспільної праці. Їх праця специфічна за своїм змістом, характером і методами роботи. Це, передусім, розумова праця, основу якої становить творчий процес щодо пошуку і прийняття оптимальних техніко-економічних рішень. Відтак, праця спеціалістів і службовців характеризується вищим ступенем відповідальності порівняно з працею робітників, бо значною мірою визначає результати праці всього колективу.

Мінімальні оклади щодо керівної посади встановлюють працівникам, які починають діяльність в будь-якій сфері, виконують відносно вузьке коло завдань у межах регламентованого загального завдання під безпосереднім керівництвом старшого спеціаліста, або керівника, а також працівникам, які відповідають посаді, яку обіймають, однак їм необхідно поліпшити роботу.

Максимальні оклади встановлюють працівникам, які володіють необхідною для даної посади кваліфікацією, досвідом роботи,

самостійністю у виконанні робіт в межах даної функції, ініціативою, а також творчим підходом до праці.

Посадові оклади службовцям встановлює власник (або уповноважений ним орган) відповідно до посади і кваліфікації працівника. За результатами атестації власник (або уповноважений ним орган) має право змінювати посадові оклади службовцям у межах затверджених мінімальних і максимальних розмірів окладів на відповідній посаді.

Тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники) слугують для тарифікації робіт і встановлення кваліфікаційних розрядів працівникам. Вони можуть бути об'єднані в єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій (далі – ЄТКД), який представляє собою перелік нормативних документів, де всі види виконуваних на будь-якому виробництві робіт розподіляються на групи залежно від складності. ЄТКД використовується для визначення таких параметрів:

- кількості розрядів за кожною професією (спеціальністю);
- складності робіт (їх тарифної групи);
- кваліфікаційних розрядів працівників;
- забезпечення єдності в оплаті праці робітників з однаковою кваліфікацією;
- складання програм з підготовки і підвищення кваліфікації працівників.

Належність виконуваних робіт до певних тарифних розрядів і присвоєння кваліфікаційних розрядів робітникам здійснюється власником або уповноваженим ним органом згідно з тарифно-кваліфікаційним довідником за погодженням з профспілковим або іншим уповноваженим на представництво трудовим колективом органом.

Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів і службовців є нормативним документом, в якому наводяться загальногалузеві кваліфікаційні характеристики. За його допомогою можна визначити коло виконуваних обов'язків кожним керівником, спеціалістом і службовцем, правильно розподілити обов'язки між керівниками та спеціалістами, забезпечити єдність у визначенні посадових обов'язків і вимог.

Посадові оклади службовцям встановлює власник (або уповноважений ним орган) відповідно до посади і кваліфікації працівника.

Відповідність фактично виконуваних робіт і кваліфікації працівника вимогам кваліфікаційних характеристик довідника визначається атестаційною комісією, утвореною безпосередньо на підприємстві.

За результатами атестації власник (або уповноважений ним орган) має право змінювати посадові оклади службовцям у межах затверджених мінімальних і максимальних окладів на відповідній посаді.

Враховуючи викладене в цьому параграфі, слід зауважити, що тарифна система є основою для встановлення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників. На її основі визначається необхідна кількість працівників відповідної кваліфікації чи спеціальності, а також співвідношення заробітної плати різних категорій працівників.

За сучасних економічних умов кожне підприємство може самостійно розробляти тарифну систему, дотримуючись державних гарантій і вимог Генеральної, галузевої, регіональної тарифних угод відповідно до чинного законодавства.

?	Запитання для самоконтролю
---	----------------------------

1. Розкрийте зміст понять «трудові ресурси», «персонал», «кадри».
2. Що вміщує в себе організація праці і управління трудовим колективом підприємства?
3. Яка структура кадрів підприємства?
4. Порядок визначення чисельності основних робітників.
5. Назвіть функції кінцевої мети кадрової політики.
6. Розкрийте сутність продуктивності праці.
7. Розкрийте сутність показників і методів вимірювання продуктивності праці.
8. Організація оплати праці на підприємстві.
9. Чисельність персоналу і її визначення.
10. Методи вимірювання і обчислення продуктивності праці.
11. Розрахунок балансу робочого часу середньооблікового працівника.

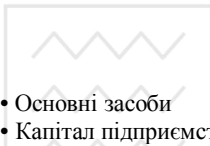


ТЕМА 6. КАПІТАЛ І ОСНОВНІ ЗАСОБИ ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 6.1. Сутність капіталу та його класифікація.
- 6.2. Поняття про основні засоби, їх склад та структура.
- 6.3. Облік і оцінка основних засобів.
- 6.4. Знос основних засобів і його види.
- 6.5. Амортизація основних засобів.
- 6.6. Показники і напрямки підвищення ефективності використання основних засобів.
- 6.7. Виробнича потужність підприємства та методи її визначення.



Ключові терміни та поняття

- Основні засоби
- Капітал підприємства
- Первісна вартість
- Залишкова вартість
- Балансова вартість
- Фізичний знос

- Моральний знос
- Амортизація
- Методи амортизації
- Фондовіддача
- Фондомісткість
- Фондоозброєність

6.1. Сутність капіталу та його класифікація

Під капіталом розуміють суму коштів, необхідних для започаткування та здійснення будь-якої підприємницької діяльності (бізнес-процесів).

Частина капіталу, яка витрачається на придбання засобів виробництва, утворює постійний капітал, інша частина, яка спрямовується на залучення робочої сили, утворює змінний капітал.

Залежно від мети використання та характеру кругообігу капіталу постійний капітал розподіляється на:

1. Основний капітал – частина постійного капіталу, яка складається з вартості засобів праці та обертається протягом кількох періодів виробництва.



2. **Оборотний капітал** – частина постійного капіталу, яка витрачається на придбання предметів праці та оплату праці найманої робочої сили.

За джерелами формування капітал підприємства поділяється на:

1. **Власний капітал** – капітал, створюваний переважно за рахунок нерозподіленого прибутку, тобто валового прибутку за відрахуванням сплачених податків, відсотків за кредит і дивідендів, який зазвичай включає статутний, пайовий та резервний фонди підприємства.

2. **Позиковий (залучений) капітал** – капітал, сформований на тимчасовій основі у вигляді довгострокової та (або) короткострокової позики, яка залучається у формі банківського кредиту.

Матеріально-речовинне відтворення праці людей та певних засобів виробництва в процесі їх взаємодії утворює виробничі фонди підприємства, усю сукупність яких поділяють на основні та оборотні.

Основні засоби визначають характер матеріально-технічної бази виробничої сфери на різних етапах її розвитку.

Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують безперервне підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці виробничого персоналу підприємства.

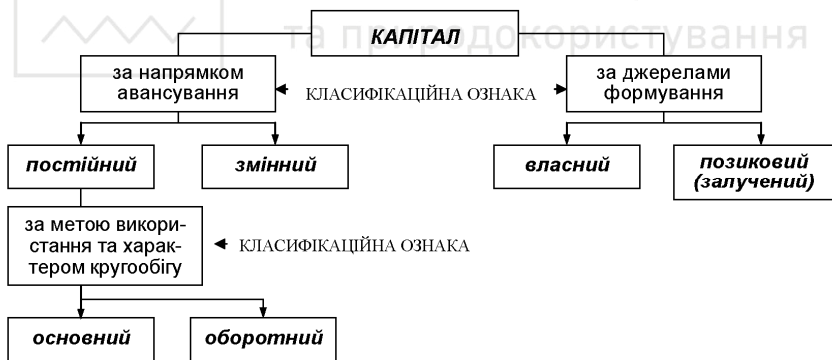


Рис. 2.1. Класифікація капіталу підприємства

6.2. Поняття про основні виробничі засоби, їх склад та структура

Знаряддя праці (які є найбільш активною частиною основних фондів) становлять матеріальну основу виробничої потужності підприємства. Елементи *оборотних фондів* формують речовинну субстанцію вироблюваної продукції (сировина, матеріали, напівфабрикати), створюють необхідні передумови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія, пара, вода), збереження і транспортування сировини та готових виробів.

Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у виробництві тривалий час (більше 365 днів), не змінюють своєї речовинної форми і переносять свою вартість на щойно виготовлений продукт частинами, по мірі їх зносу (шляхом амортизаційних відрахувань).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 18.05.2000 р. № 288/4509, зі змінами та доповненнями, внесеними Наказами Міністерства фінансів України від 30.11.2000 р. № 304 та 25.11.2002 р. № 989 (далі – П(С)БО 7), **основні засоби** – 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).

Об'єктами основних засобів є:

- закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього;
- конструктивно відокремлений предмет, призначений для виконання певних самостійних функцій;
- відокремлений комплекс конструктивно з'єднаних предметів однакового або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі компонентів, а не самостійно;
- інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, яка контролюється підприємством.

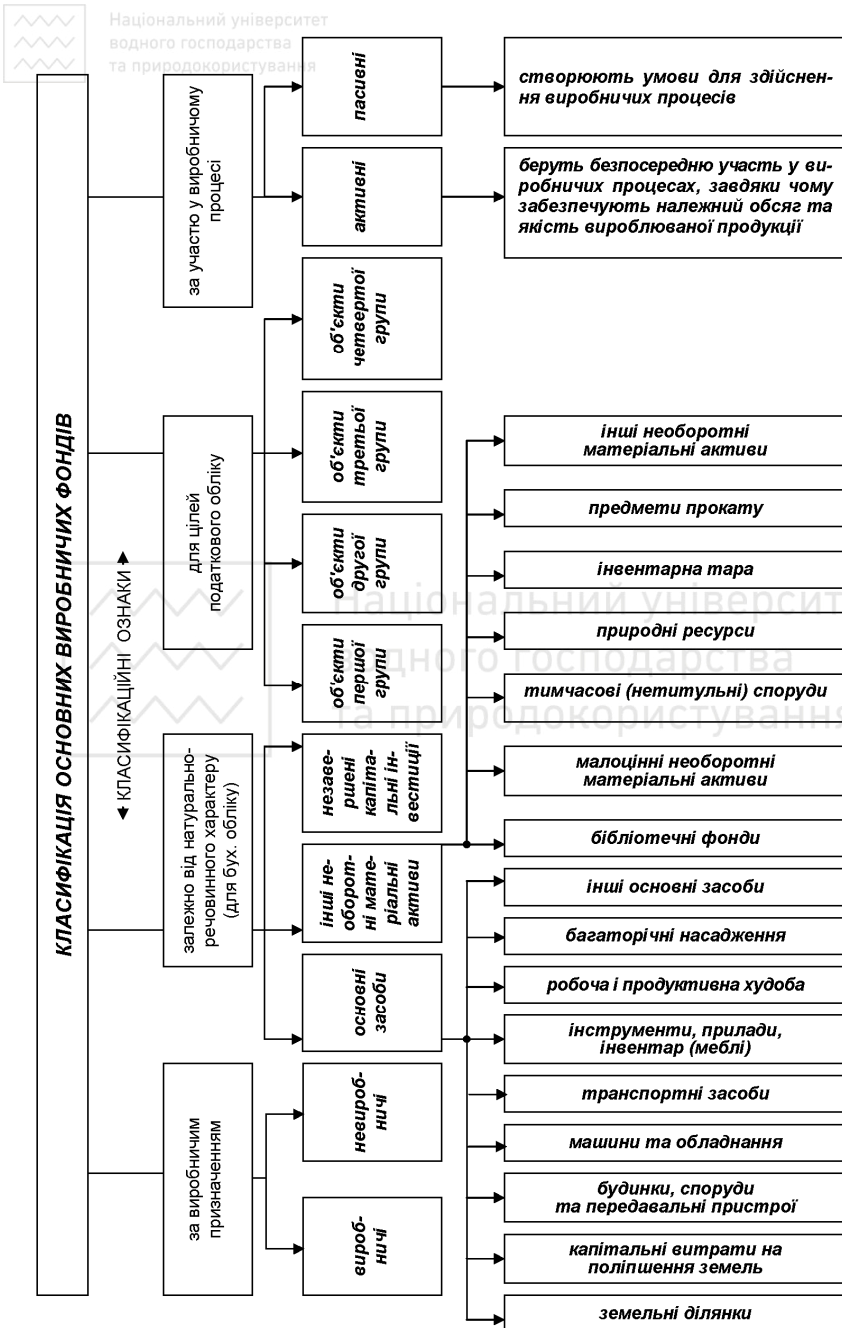


Рис. 2.2. Загальна класифікація основних виробничих фондів за різними класифікаційними ознаками



Об'єкт основних засобів визнається *активом*, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена.

Співвідношення різних груп основних фондів у їхній загальній вартості представляє *виробничу структуру основних фондів*. Чим вище питома вага активних основних фондів, тим більш прогресивною є їхня структура.

На структуру основних фондів впливають такі *фактори*:

- особливості матеріально-технічної бази виробництва;
- рівень концентрації виробництва, розмір підприємства;
- технічний рівень виробництва, механізація, автоматизація та комп'ютеризація процесів;
- географія розміщення підприємства;
- співвідношення між різними видами капітальних робіт - будівництвом нових та реконструкцією діючих підприємств тощо.

Згідно з вимогами податкового обліку основні виробничі фонди поділяють на 4 групи.

Відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» в редакції від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР зі змінами, внесеними Законом України «Про внесення змін в Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.05.2002 р. № 349-IV, основні виробничі фонди розподіляються на такі групи:

- до **I групи** віднесено будівлі, споруди, їхні структурні компоненти і передавальні пристрої, в тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування), вартість капітального поліпшення землі;

- до **II групи** віднесено автомобільний транспорт і вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, інше конторське (офісне) обладнання, пристрої і приналежності до них;

- до **III групи** включено будь-які інші основні засоби, які не увійшли до I, II чи IV груп;

- до **IV групи** належать електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, їх програмне забезпечення, пов'язані з ними засоби зчитування чи друку інформації, інші інформаційні системи, телефони (в тому числі мобільні), мікрофони та рації, вартість яких перевищує вартість малоцінних товарів.

Відповідно до виробничого призначення розрізняють виробничі та невиробничі фонди. При цьому до **виробничих фондів** відносять всі фонди виробничого призначення, які беруть безпосередню участь у всіх виробничо-господарських процесах підприємства, є знаряддями праці в своїй натуральній формі, утворюють нову споживчу вартість. Витрати на їх придбання, виготовлення чи поліпшення поступово відносять на зменшення скоректованих прибутків в межах норм амортизаційних відрахувань. Виробничі фонди відтворюються за рахунок амортизаційного фонду.

До **невиробничих фондів** відносять капітальні активи, які не беруть участі у виробничих процесах і не створюють вартості. Їх вартість не підлягає амортизації. Разом з тим вони відтворюються за рахунок національного доходу (фонду накопичення). До них належать:

- капітальні активи (або їх структурні компоненти), що підпадають під визначення I групи основних фондів, в тому числі орендовані;
- капітальні активи, що підпадають під визначення II, III і IV груп основних фондів, які є невід'ємною частиною, розташовані чи використовуювані для забезпечення діяльності невиробничих фондів, що підпадають під визначення I групи основних фондів, або вилучені з місця здійснення господарської діяльності підприємства і передані в безоплатне користування особам, які не є платниками прибуткового податку.

Поліпшення структури основних фондів можна забезпечити за рахунок відновлення і модернізації устаткування; удосконалення структури устаткування; більш ефективного використання наявних основних фондів; ліквідації застарілого і зайвого устаткування.

6.3. Облік і оцінка основних засобів

Вартісна форма оцінки основних засобів необхідна для планування розширеного відтворення основних фондів; визначення розмірів амортизаційних відрахувань; розрахунків економічних показників ефективності господарської діяльності підприємства. Розрізняють такі види оцінки основних засобів:

- первісна;
- відновлювана;
- залишкова;
- ліквідаційна;
- справедлива.

Первісна вартість – фактична вартість основних фондів у момент їх придбання чи введення в експлуатацію. Згідно з П(С)БО 7 *первісна вартість* - історична (фактична) собівартість необоротних активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих) чи витрачених для придбання (створення) необоротних активів. Вона складається з елементів витрат, наведених в табл. 2.2.

Таблиця 2.2.

Визначення первісної вартості об'єкта основних виробничих фондів

Елементи витрат, що беруть участь у формуванні первісної вартості основних виробничих фондів, Ф_к
контрактна вартість придбання об'єкта основних виробничих фондів
+
суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків)
+
реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів
+
суми ввізного мита
+
суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству)
+
витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів
+
витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів
+
інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою
=
первісна вартість об'єкта основних виробничих фондів, Ф_п

Витрати на сплату відсотків за користування кредитом не включаються до первісної вартості основних засобів, придбаних (створених) повністю або частково за рахунок позикового капіталу.



Відновлювана вартість основних фондів – вартість їхнього відтворення в сучасних умовах, при сучасному рівні сформованих цін, норм і розцінок (забезпечує більш реальне планування нових капітальних інвестицій).

Залишкова вартість основних фондів характеризує їх реальну вартість, що не переноситься на вартість виготовленої продукції. Вона визначається як різниця між повною первісною (відновлюваною) вартістю і сумою зносу на певну дату.

Ліквідаційна вартість основних фондів – це сума засобів чи вартість будь-яких активів, що підприємство очікує одержати від реалізації (ліквідації) об'єкта основних засобів (необоротного активу) після закінчення терміну її корисного використання за винятком витрат, пов'язаних з таким продажем (ліквідацією), тобто ліквідаційна вартість представляє собою вартість можливої реалізації основних фондів після закінчення терміну їхньої служби. Визначення ліквідаційної вартості є винятково самостійним рішенням підприємства на основі прогнозованої оцінки можливої вартості, за якою може бути проданий об'єкт основних фондів з урахуванням його працездатності після закінчення терміну експлуатації.

Під **справедливою вартістю основних засобів** розуміється сума, за якою може бути здійснений обмін активами в результаті операції між обізнаними зацікавленими і незалежними сторонами. Вона передбачає оцінку за ринковою вартістю для будинків і землі, для машин і устаткування, а також оцінку за відновлюваною вартістю (сучасною вартістю придбання), за винятком зносу для інших об'єктів основних засобів.

Для аналітичних розрахунків та оформлення аналітичної звітності використовується показник середньорічної вартості основних виробничих фондів.

Середньорічна вартість основних виробничих фондів передбачає оцінку об'єктів основних виробничих фондів з урахуванням строку їх введення або вилучення з виробництва.

Тут слід також ураховувати, на яку частину місяця припадає залучення (чи вилучення) основних фондів у виробництво (з виробництва). Адже в практиці функціонування підприємств вкрай рідко зустрічається їх придбання чи списання чітко першого числа поточного місяця. Отже, існує наступна домовленість: якщо об'єкт основних фондів був залучений (чи вилучений) у виробництво (з виробництва) до 15 числа місяця (включно), то слід вважати, що його

уввели (чи вилучили) до виробництва (з виробництва) на початок поточного місяця (тобто як на 1 число), якщо ж він був залучений (чи вилучений) у виробництво (з виробництва) після 15 числа місяця, то слід вважати, що його уввели (чи вилучили) до виробництва (з виробництва) на початок наступного за звітним місяця (тобто як на перше число наступного календарного місяця).

6.4. Знос основних засобів і його види

У процесі виробничого використання основні засоби поступово зношуються і в результаті втрачають свою первісну і споживчу вартість. Економічна сутність зносу полягає у втраті фондами їхньої вартості.

Розрізняють фізичний і моральний знос основних фондів. **Фізичний знос** – це втрата основними фондами їх споживчих якостей, що є проявом впливу на основні засоби природно-кліматичних (атмосферні опади, сонце, мороз і т.д.) і технічних (змінність, експлуатаційні навантаження, якість технічного обслуговування і т.д.) умов. Розмір фізичного зносу основних фондів залежить від безлічі чинників, у тому числі від якості їхнього виготовлення, запроєктованих технічних характеристик, від властивостей матеріалів, з яких вони вироблені і т.д. Фізичний знос пов'язаний також з кваліфікацією обслуговуючого персоналу, своєчасністю і якістю проведеного поточного обслуговування і ремонту і зумовлений цілим рядом інших причин. Постійно накопичуючись, фізичний знос знижує технічні і економічні характеристики основних фондів і в кінцевому підсумку призводить до повної втрати ними споживчої вартості, робить основні засоби непридатними для використання.

Розрізняють фізичний частковий та фізичний повний знос. Частковий знос можна усунути. Це означає, що споживчі якості основних фондів відновлюються за рахунок ремонту. Повний знос не можна усунути, він зумовлює необхідність ліквідації зношених фондів та заміни їх новими.

Моральний знос настає, як правило, раніше від фізичного, тобто основні засоби, які ще не можуть бути використані, економічно вже неефективні. Моральний знос – це зменшення вартості основних фондів під впливом підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці, а також в результаті створення нових, більш

продуктивних та економічно вигідних машин і устаткування, ніж ті, що перебувають в експлуатації.

Моральний знос буває двох форм. Моральний знос першої форми виникає в результаті знецінення старих основних фондів по причині зниження витрат виробництва в галузях, що поставляють основні засоби будівництву. В результаті вартість нових основних фондів тієї ж конструкції стає нижчою, ніж була в раніше випущених. Тому в процесі їхньої експлуатації на готову продукцію вони будуть переносити меншу по величині частку вартості, що робить їх відповідно більш ефективними і стимулює заміну старих фондів на нові.

Моральний знос другої форми – це знецінення старих основних фондів через створення нових, більш ефективних.

Отже, в результаті фізичного та морального зносу основні засоби, що беруть участь у виробничому процесі, поступово втрачають свої корисні властивості та споживчі якості засобів праці і потребують обов'язкової заміни.

6.5. Амортизація основних засобів

Процес відшкодування зношування основних фондів здійснюється шляхом амортизації.

Амортизація – це процес перенесення вартості основних фондів на вартість новоствореної продукції з метою їхнього повного відновлення.

Амортизаційні кошти надходять підприємству у складі виручки від реалізації готової продукції (робіт, послуг) і накопичуються для подальшого використання як джерела відтворення вартості основних засобів в амортизаційному фонді.

Амортизаційний фонд являє собою кошти для простого відтворення основних засобів. Проте якщо в результаті технічного прогресу у відповідних галузях народного господарства має місце зниження собівартості засобів виробництва, що там створюються, і, відповідно, зниження оптових цін на них, то амортизаційні кошти можуть виступати і як джерело розширеного відтворення основних засобів.

Амортизаційний фонд накопичується підприємствами поступово і використовується для вкладень в основні засоби не відразу, а в міру накопичення коштів. Тому якийсь час кошти амортизаційного фонду є

вільними, вони або відкладаються на банківських рахунках, або вкладаються підприємствами в оборотні засоби і засоби обігу. Вкладення цих коштів (які є частиною фонду основних коштів) в оборотні засоби і засоби обігу переконливо свідчить про неприпустимість змішування понять «основні засоби», «оборотні засоби», «засоби обігу» з фінансовими поняттями «основні кошти», «оборотні кошти»: вочевидь, у даному разі мова йде про фінансування оборотних засобів і засобів обігу за рахунок основних коштів. Така точка зору, проте, в економічній літературі і в господарській практиці поки що не знаходить визнання. Звичайно вільні кошти амортизаційного фонду відносять до оборотних коштів.

Амортизаційні відрахування здійснюються за певними нормами. **Норма амортизації** – це встановлений річний (квартальний) відсоток відшкодування вартості зношення частини основних фондів. Норми амортизації, які застосовуються на підприємстві, мають бути економічно обґрунтованими і спрямованими на своєчасне відшкодування основних фондів.

Методи амортизації основних фондів представлено на рис.2.1.

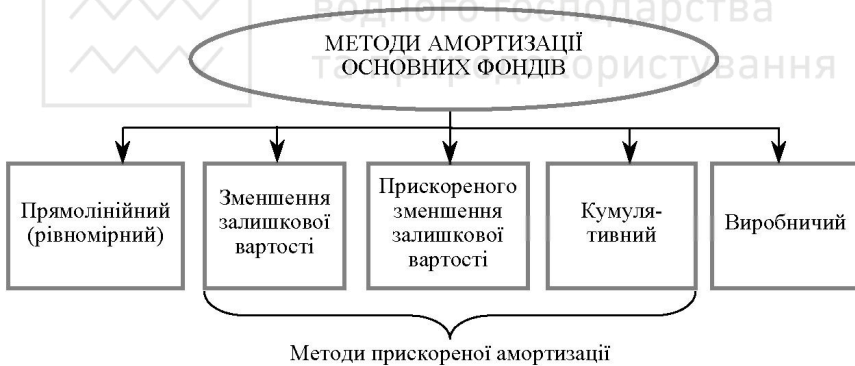


Рис.2.1. Методи амортизації основних фондів

Прямолінійний (рівномірний) метод полягає в тому, що кожного року на собівартість виготовленої продукції переноситься однакова частина вартості основних фондів. При використанні цього методу вартість об'єкта основних засобів списується однаковими частками впродовж всього періоду його експлуатації. Це найпоширеніший метод нарахування амортизації основних фондів підприємства.



Сума амортизації (A) визначається як добуток первісної балансової вартості основних фондів (Vn) та норми амортизації (Ha):

$$A = \frac{Vn \cdot Ha}{100}, \quad (2.31)$$

Перевагами прямолінійного методу є, насамперед, простота розрахунку амортизації, а також можливість рівномірно розподіляти амортизацію в кожному звітному періоді, що зручно для аналітичного обліку продукції, яка випускається та реалізується.

Недоліки цього методу полягають у тому, що при його застосуванні не враховується моральний знос об'єкта, а також необхідність збільшення витрат на ремонт в останні роки експлуатації основних фондів порівняно з першими.

З метою пожвавлення процесу відтворення основних фондів та захисту нагромаджених амортизаційних сум від знецінення, підприємствам дозволено здійснювати прискорену амортизацію основних фондів. Ці методи дають можливість протягом половини терміна корисного використання основних фондів відшкодувати 60-70% їхньої вартості в результаті застосування підвищених норм амортизації.

Метод зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року (або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації) та річної норми амортизації.

Суть методу прискореного зменшення залишкової вартості полягає в тому, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка використовується при рівномірному нарахуванні амортизації, і подвоюється.

Кумулятивний метод (метод суми чисел) характеризується більш високими нормами амортизації в першій половині строку використання і поступовим їх зниженням у другій половині. Норма амортизації тут – величина змінна і розраховується діленням числа років (що залишилися до кінця амортизаційного строку служби) на кумулятивне число, яке є сумою чисел членів арифметичної прогресії (наприклад, від 1 до 7, якщо строк служби сім років). Кумулятивне число розраховується як сума числових значень років служби устаткування.



Досвід показує, що застосування методів прискореної амортизації основних фондів зумовлюється їх узгодженістю з конкретним механізмом ринкових відносин. Ці методи слугують для підприємств гарантією від втрат унаслідок знецінення основних фондів, посилюють роль амортизації як джерела нагромадження.

Виробничий метод амортизації ґрунтується на передбаченні, що функціональна корисність основних фондів залежить не від часу, а від результатів їх використання. При цьому термін корисної служби визначається кількістю продукції та обсягом послуг, які підприємство планує виготовити або надати, використовуючи наявні засоби праці.

При використанні цього методу річна сума амортизації визначається множенням фактичного обсягу продукції (робіт, послуг) на виробничу ставку амортизації.

Виробничий метод амортизації застосовується на промислових підприємствах з нерівномірним випуском продукції по періодах.

У процесі використання основні засоби піддаються фізичному зносу. Різниця в умовах їх експлуатації призводить до того, що окремі об'єкти основних фондів, їхні складові елементи зношуються нерівномірно. Звідси виникає необхідність заміни або відновлення зношених конструктивних елементів засобів праці з метою відтворення їх споживних якостей та підтримування у робочому стані до закінчення строку корисної експлуатації. Здійснюється все це за допомогою ремонтних робіт.

Ремонт основних фондів – це відновлення фізичного зношення окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані впродовж усього терміну їхньої служби.

За економічним змістом ремонт можна розподілити на:

- поточний;
- капітальний;
- відновний.

Поточний ремонт породжується випадковими поломками, що принципово не впливають на нормальне використання основних фондів. Має характер дрібних налагоджувальних робіт.

Капітальний ремонт породжується закономірним зношенням основних фондів і направлений на відновлення їх початкових експлуатаційних характеристик.



Відновний ремонт – особливий вид ремонту основних фондів, що породжується їх зруйнуванням в результаті стихійних лих, тривалої бездіяльності.

6.6. Показники і напрямки підвищення ефективності використання основних засобів

Кількість продукції, що виробляється на підприємстві, залежить не тільки від забезпеченості основними фондами, але й від того, наскільки ефективно вони використовуються. Підвищення економічної ефективності використання основних фондів знаходить свій вираз у збільшенні обсягів виробництва продукції, підвищенні продуктивності праці і фондівіддачі. Покращення використання основних фондів є резервом підвищення ефективності виробництва в цілому, і це обумовлено тим, що значна частина витрат, які утворюють собівартість продукції пов'язана з використанням основних фондів.

Покращення використання основних фондів зменшує величину витрат по експлуатації цих фондів на одиницю продукції за рахунок скорочення їх умовно-постійної величини, тобто амортизаційних відрахувань. З іншого боку, покращення використання основних фондів зменшує потребу у капітальних вкладеннях для розвитку матеріально-технічної бази підприємства.

Розрізняють два шляхи покращення використання основних фондів:

- **екстенсивний** – передбачає збільшення тривалості роботи основних засобів на протязі року. Здійснюється за рахунок збільшення змінності роботи машин і механізмів впродовж року, зменшення тривалості ремонтів, ліквідації сезонності виробництва, скорочення часу на перебезування машин з об'єкта на об'єкт тощо;

- **інтенсивний** – передбачає підвищення продуктивності основних фондів за одиницю робочого часу. Здійснюється за рахунок підвищення кваліфікації робочих кадрів, впровадження нових технологій, нових форм організації та оплати праці, матеріального стимулювання за ефективне використання основних засобів.

Ефективність використання основних фондів характеризується рядом показників, які поділяються на загальні і часткові.

Основним із загальних показників використання основних фондів є фондівіддача (Фв, грн/грн):



$$\Phi_v = O / O\Phi , \quad (2.32)$$

де, O – обсяг товарної (валової, чистої) продукції підприємства за рік;
 $O\Phi$ – середньорічна вартість основних фондів підприємства, грн.

Оберненим показником до фондівдачі є фондомісткість (Φ_m , грн/грн):

$$\Phi_m = O\Phi / O , \quad (2.33)$$

Фондоозброєність праці (Φ_o , тис. грн/чол) обчислюється за формулою:

$$\Phi_o = O\Phi / Ч , \quad (2.34)$$

де $Ч$ – середньооблікова чисельність промислово-виробничого персоналу, чол.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження устаткування по групі обладнання цеху визначають за формулою:

$$K_{екст} = \Phi_d / \Phi_n , \quad (2.35)$$

де Φ_d , Φ_n – дійсний і номінальний фонд часу роботи обладнання за певний період відповідно, год.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження по групі обладнання обчислюють за формулою:

$$K_{інт} = T_{факт} / T_{норм} , \quad (2.36)$$

де $T_{факт}$ – фактично витрачений час на виготовлення одиниці продукції, н-год;

$T_{норм}$ – технічно обґрунтована норма часу на одиницю продукції, н-год;

Коефіцієнт інтегрального використання основних фондів визначають так:

$$K_{інтегр} = K_{екст} \cdot K_{інт} , \quad (2.37)$$

Для оцінювання й аналізу процесу відтворення основних фондів підприємств використовується система взаємопов'язаних показників.



Найважливішими з них є коефіцієнти оновлення і вибуття основних фондів:

а) коефіцієнт вибуття:

$$K_{\text{виб}} = \text{ОФ}_{\text{виб.}} / \text{Оф}_{\text{п.р.}}, \quad (2.38)$$

де ОФ виб. – вартість вибувчих основних фондів за певний період (рік), грн;

Оф п.р. – вартість основних фондів на початок періоду, грн;

б) коефіцієнт оновлення:

$$K_{\text{оновл}} = \text{ОФ}_{\text{введ}} / \text{ОФ}_{\text{к.р.}} \quad (2.39)$$

де ОФ введ – вартість введених основних фондів за певний період, грн;

ОФ к.р. – вартість основних фондів на кінець періоду, грн.

6.7. Виробнича потужність підприємства та методи її визначення

Виробнича програма будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована наявними виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства.

Виробнича потужність є змінною величиною. Вона залежить від продуктивності праці, впровадження нової техніки, оснастки, вдосконалення технологічних процесів, організації виробництва і праці та інших факторів.

Отже, **виробнича потужність** – це максимально можливий випуск продукції на підприємстві за умови виконання завдань з номенклатури, асортименту, якості й максимального завантаження устаткування і виробничої площі, використання сучасних технологічних процесів, форм організації виробництва і праці на основі прогресивних норм використання матеріальних та трудових ресурсів.

По суті, виробнича потужність – це максимальна виробнича програма. Розрахунок виробничої потужності підприємства необхідний для:



- обґрунтування планового випуску продукції;
- виявлення внутрішніх резервів зростання виробництва;
- складання балансу потужностей;
- визначення відповідності робочих місць і трудових ресурсів;
- оцінки потреби в кадрах;
- економічного обґрунтування рівня спеціалізації і кооперування, а також визначення обсягу необхідних капітальних вкладень.

Виробнича потужність визначається в натуральних одиницях при обмеженій номенклатурі виробів і у вартісному виразі при широкому асортименті.

Вихідними даними для розрахунку виробничої потужності підприємства є:

- а) виробнича програма підприємства за номенклатурою, асортиментом, кількістю та якістю;
- б) склад і кількісні величини обладнання та виробничих площ (враховується все обладнання за винятком обладнання допоміжного виробництва, обладнання на складах, в учбових закладах, резервного обладнання);
- в) техніко-економічні норми використання машин, механізмів, агрегатів;
- г) норми трудомісткості деталей, виробів;
- д) прогресивні коефіцієнти виконання норм часу (знаходиться прогресивна трудомісткість);
- е) показники кооперування. Методика розрахунку виробничої потужності підприємства залежить від типу виробництва.

Для одиничного та дрібносерійного виробництва розрахунок виконується так:

$$ВПП_{од} = (ПЦ \times ФЧР_d) / (ПВ \times ТЦ) , \quad (2.40)$$

де $ВПП_{од}$ – виробнича потужність одиничного або дрібносерійного виробництва;

ПЦ – площа цеху;

ФЧР_д – дійсний фонд часу роботи;

ПВ – площа виробу;

ТЦ – тривалість циклу збирання виробу.

Виробнича потужність для серійного виробництва розраховується так:



$$ВПП_c = \Phi ЧР_0 / ТЦ \times K_c, \quad (2.41)$$

де $ВПП_c$ – виробнича потужність серійного виробництва;
 K_c – кількість стендів.

Для розрахунку виробничої потужності масового виробництва можна застосувати наступну формулу:

$$ВПП_м = \Phi ЧР_0 / T_{п.л.}, \quad (2.42)$$

де $ВПП_м$ – виробнича потужність масового виробництва;
 $T_{п.л.}$ – такт потокової лінії (час збирання одного виробу на потоковій лінії).

В балансах виробничої потужності кінцевим розрахунком є величина виробничої потужності на початок періоду яка розраховується виходячи з величини виробничої потужності на початок планового періоду з урахуванням вводу и вибуття потужностей:

$$ВПП_{вих} = ВПП_{вх} + ВПП_{от.з} + ВПП_{р.п} \pm ВПП_{на} - ВПП_{виб}, \quad (2.43)$$

де $ВПП_{вих}$ – вихідна потужність підприємства;
 $ВПП_{вх}$ – вхідна потужність підприємства;
 $ВПП_{от.з}$ – збільшення потужності протягом розрахункового періоду, що відбулося завдяки здійсненню організаційно-технічних заходів;
 $ВПП_{р.п}$ – нарощування потужності завдяки проведенню реконструкції або розширення підприємства;
 $ВПП_{на}$ – збільшення або зменшення потужності, яке відбулося через зміни у номенклатурі та асортименті виробленої продукції;
 $ВПП_{виб}$ – зменшення потужності, що відбулося через вибуття обладнання, яке фізично та морально застаріло.

Важливим показником, що застосовується при аналізі роботи підприємства є середньорічна виробнича потужність, яка обчислюється за такою формулою:

$$ВПП_{с/р} = ВПП_{вх} + ВПП_{виб} \times (M_k/12) - ВПП_{виб} \times [(12 - M_k)/12], \quad (2.44)$$

де $ВПП_{с/р}$ – середньорічна виробнича потужність;
 $ВПП_{вив}$ – виведена за плановий період виробнича потужність;



M_k – кількість місяців експлуатації обладнання з певною потужністю протягом року.

Слід зауважити, що від рівня використання виробничої потужності підприємства (максимально можливого обсягу випуску продукції при встановленій величині виробничих фондів та організації виробничого процесу) залежить обсяг випуску продукції:

$$OB = ВПП \times K_{\text{вик}} , \quad (2.45)$$

де ВПП – виробнича потужність підприємства;

$K_{\text{вик}}$ – коефіцієнт використання виробничої потужності.

Виробнича потужність підприємства визначається за всією номенклатурою продукції, за показниками потужності провідних цехів основного виробництва, в свою чергу потужність провідних цехів – за показниками потужності провідних дільниць, а потужність останніх – за даними пропускну здатності провідного обладнання.

Отже, розрахунок виробничої потужності є найважливішим етапом обґрунтування виробничої програми підприємства. На основі максимальної виробничої потужності плануються обсяги випуску продукції, складаються баланси потужностей, визначаються обсяги необхідних капіталовкладень.

?

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність основних фондів і яка їх роль у розширеному відтворенні?
2. Видова класифікація і структура основних фондів.
3. Які існують види оцінок основних фондів?
4. Сутність фізичного та морального зносу основних фондів.
5. У чому суть амортизації та які існують методи її нарахування?
6. Які є показники використання основних виробничих фондів?
7. Які напрями кращого використання основних виробничих фондів і виробничих потужностей?
8. Назвіть необхідні дані та порядок розрахунку виробничої потужності підприємства.
9. Особливості розрахунку виробничої потужності підприємства для різноманітних форм виробництва.



ТЕМА 7. НЕМАТЕРІАЛЬНІ РЕСУРСИ ТА АКТИВИ



ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 7.1. Поняття та види нематеріальних ресурсів підприємства.
- 7.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів.
- 7.3. Амортизація нематеріальних активів.
- 7.4. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів.

Ключові терміни та поняття

- Нематеріальні ресурси
- Амортизація
- Нематеріальні активи
- Пашуальний платіж
- Оцінка активів
- Авторське право
- Інтелектуальна власність
- Роялті
- Гудвіл
- Ліцензіар

7.1. Поняття та види нематеріальних ресурсів підприємства

Нематеріальні ресурси – це немонетарні ресурси, які не мають матеріальної форми та контролюються підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних потреб чи надання в оренду іншим юридичним або фізичним особам.

Нематеріальні ресурси – це складова частина потенціалу підприємства, здатна приносити економічну користь протягом відносно тривалого періоду, для якої характерні відсутність матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від її використання.

Розглянемо нематеріальні ресурси підприємства.

1. Об'єкти промислової власності. Промислова власність є поняттям, яке застосовується для визначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності, до об'єктів цієї власності належать:



Національний університет

- патенти на винаходи;
- корисні моделі;
- промислові зразки;
- товарні знаки;
- знаки обслуговування;
- фірмові найменування;
- вказівки на походження або найменування місця походження.



Рис. 2.2. Види нематеріальних ресурсів підприємства

Серед об'єктів промислової власності найважливіше місце посідають винаходи.

Винахід – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Винаходу надається правова охорона, якщо він є новим, має винахідницький рівень та промислове застосування. Винахід є новим, якщо він не є частиною рівня техніки. Винахід має винахідницький рівень, якщо він для спеціаліста явно не є наслідком



рівня техніки. Рівень техніки визначається за всіма джерелами інформації, що є загальнодоступними в Україні та закордонних державах до дати пріоритету винаходу. Винахід визнається промислово використовуваним, якщо він може бути використаним у промисловості, сільському господарстві, сфері охорони здоров'я та інших галузях народного господарства. Об'єктами винаходу можуть бути пристрої, спосіб, речовина, штам мікроорганізмів, культура клітин рослин та тварин, а також застосування відомого раніше пристрою, способу, речовини, штаму за новим призначенням.

Промисловий зразок – це результат творчої діяльності людини в галузі художнього конструювання. До промислових зразків належать форма, малюнок, колір або їх поєднання, що визначають зовнішній вигляд промислового виробу. Патент видається на промисловий зразок, що є новим, оригінальним і має промислове застосування. Промисловий зразок визнається новим, якщо сукупність його істотних ознак невідома в Україні чи за кордоном до дати пріоритету промислового зразка. Промисловий зразок визнається оригінальним, якщо форма, малюнок, колір або їх поєднання, що заявлені, для спеціаліста в цій галузі не є явними під час їх візуального сприйняття та оцінки. Істотні ознаки визначають відмінності зовнішнього вигляду промислового зразка в естетичних та економічних особливостях його форми, малюнку, кольору або їх поєднання. Промисловий зразок визнається таким, що має промислове застосування, якщо він може бути відтворений промисловим чином у відповідному виробі для введення в обіг.

Корисна модель – це результат творчої діяльності людини в будь-якій галузі технології. Предметом технічного вирішення в корисних моделях є лише конструкція виробу, його форма.

Товарний знак та знак обслуговування – це позначення для відмінності товарів та послуг, які виробляють або надають одні фізичні чи юридичні особи, від однорідних товарів та послуг, що виробляють або надають інші фізичні та юридичні особи. Товарними знаками можуть бути зареєстровані словесні, образні, об'ємні та інші позначення та їх комбінації.

2. Об'єкти інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність – юридичне поняття, яке охоплює авторське право та інші права на продукти інтелектуальної діяльності. До об'єктів інтелектуальної власності, зокрема, належать наукові праці, твори літератури та мистецтва, програмні продукти тощо.

Програмне забезпечення ЕОМ – це сукупність однієї або більше програм або мікропрограм у будь-якому істотному вигляді. Програмне забезпечення поділяють на загальне та спеціальне.

База даних – сукупність даних, матеріалів або витворів у формі, що читається машиною.

База знань – сукупність систематизованих відомостей, що належать до певної галузі знань та можуть бути прочитані ЕОМ.

3. Інші нематеріальні ресурси. Під *нау-хау* розуміють:

- різного роду технічні знання та досвід, що не мають правової охорони за кордоном, включаючи методи, засоби та навички, що необхідні для проведення проектування, розрахунків, будівництва та виготовлення будь-яких об'єктів та виробів науково-дослідницьких, дослідно-конструкторських, пусконаладжувальних та інших робіт;

- розробки та використання технологічних процесів;

- склади та рецептури матеріалів, речовин, сплавів;

- методи та способи лікування, пошуку та видобутку корисних копалин;

- знання та досвід адміністративного, економічного та іншого порядку, такі, що не є загальновідомими та можуть бути практично застосовані у виробничій та господарській діяльності.

Раціоналізаторською визнається **пропозиція**, що є новою та корисною для підприємства, якому її продано, та передбачає створення і зміну конструкції виробів, технології виробництва та техніки, що застосовується, або складу матеріалу. Раціоналізаторська пропозиція є новою для підприємства, якому її продано, якщо, згідно з існуючими на даному підприємстві джерелами інформації, ця або тотожна поданій пропозиція не була відома для достатнього її практичного використання. Раціоналізаторська пропозиція є корисною для підприємства, якому її продано, якщо її використання дає можливість підвищити економічну ефективність або отримати інший позитивний ефект цим підприємством. Не визнаються раціоналізаторськими пропозиції, що знижують надійність та інші показники якості продукції або погіршують умови праці, а також спричиняють або збільшують рівень забруднення навколишнього природного середовища.

Позначення, елементом якого є найменування місця походження, може бути зареєстроване як товарний знак у випадку подання заявником документа, що підтверджує його право на використання найменування місця походження, до реєструючої організації. Під

найменування місця походження розуміють географічну назву країни або місцевості (області), що використовується для позначення товару, який походить з цієї країни або місцевості (області), якщо властивості або особливості цього товару винятково або істотно визначаються характерними для цієї країни або місцевості (області) природними умовами та/або людськими факторами. Наприклад, «Біломорські візерунки», «Палех». Найменування місця походження реєструються як товарні знаки.

Гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо. Вартість гудвілу не підлягає амортизації і не враховується у визначенні валових витрат платника податку.

7.2. Поняття та класифікація нематеріальних активів

Нематеріальний актив – це об'єкт інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані в порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» № 242 від 18.10.99 р. визначає методологію обліку нематеріальних активів, придбаних чи створених підприємством, яка включає:

- порядок їх визначення та оцінки;
- нарахування їх амортизації;
- списання з балансу;
- розкриття інформації.

Положення цього стандарту застосовуються підприємствами, організаціями, установами та іншими юридичними особами всіх форм власності.

Витрати, пов'язані зі створенням чи придбанням нематеріального активу, які були відображені як витрати звітного періоду, не підлягають у наступні звітні періоди визнанню як актив.

Не визнаються як актив, а завжди відображаються в складі витрат звітного періоду:

- витрати на рекламу;



- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;

- витрати на створення підприємства та підготовку його основної діяльності;

- витрати на підвищення ділової репутації підприємства (гудвіл), вартість видань.

Нематеріальний актив визнається як актив, якщо:

- існує ймовірність отримати в майбутньому економічні вигоди підприємством внаслідок його використання;

- його оцінка може бути достовірно визначена. Надходження і оприбуткування будь-якого об'єкта нематеріальних активів на підприємстві мають підтверджуватися відповідними первинними документами, в яких наводяться детальна характеристика об'єкта, його первісна вартість, термін корисного використання, норми зносу (амортизації), місце, де буде використовуватися об'єкт.

Нематеріальні активи – це об'єкти права інтелектуальної власності, інші об'єкти права власності та користування.

Нематеріальні активи поділяються на такі види.



Рис. 2.3. Класифікація нематеріальних активів підприємства

1. Об'єкти права інтелектуальної власності. До них належать:

1.1. Право власності на винахід. Право власності на винахід засвідчується патентом. Об'єктом винаходу може бути: продукт (пристрій, речовина, штам мікроорганізму, культура клітин рослини і тварини); спосіб.



1.2. Право власності на корисну модель. Право власності на корисну модель засвідчується патентом. Об'єктом корисної моделі може бути конструктивне виконання пристрою.

1.3. Право власності на промисловий зразок. Право власності на промисловий зразок засвідчується патентом. Об'єктом промислового зразка може бути форма, малюнок чи розфарбування або їх поєднання, які визначають зовнішній вигляд промислового виробу і призначені для задоволення естетичних та ергономічних потреб.

1.4. 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, зображувальні, об'ємні та інші позначення або їх комбінації, виконані у будь-якому кольорі чи поєднанні кольорів.

1.5. Право власності на сорт рослин. Право власності на сорт засвідчується патентом. Патент на сорт засвідчує авторство на сорт і виключне право на його використання. Перелік родів і видів рослин, на сорти яких видаються патенти, визначається Кабінетом Міністрів України.

1.6. Право власності на фірмове найменування. Юридична особа має своє найменування. Право і обов'язки господарських організацій, пов'язані з користуванням фірмовим найменуванням, виробничими марками і товарними знаками, що визначаються діючим законодавством.

1.7. Право власності на програми для ЕОМ. Право на публікування, відтворення, розповсюдження та інші дії щодо введення в господарський обіг сукупності даних та команд, що призначені для функціонування ЕОМ та інших комп'ютерних пристроїв з метою отримання певного результату.

1.8. Право власності на базу даних. Право на публікування, відтворення, розповсюдження та інші дії щодо введення в господарський обіг сукупності даних (статей, розрахунків тощо), які систематизовані для пошуку і оброблення за допомогою ЕОМ.

1.9. Право власності на науково-технічну інформацію. Об'єктом науково-технічної інформації можуть бути: результати науково-технічних, виробничих робіт та іншої науково-технічної діяльності, що зафіксовані у формі, яка забезпечує їх відтворення, використання та поширення.

2. Об'єкти права користування ресурсами природного середовища. До них належать:



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

2.2. **Право користування надрами,** в тому числі на розробку корисних копалин.

2.3. **Право на користування геологічною та іншою інформацією про природне середовище.** Право на використання геологічної, геоморфологічної та іншої інформації про стан та можливості господарського використання елементів природного середовища, природного середовища в цілому, яка міститься в звітах, картах та інших матеріалах.

2.4. **Право на користування іншими ресурсами природного середовища.** Право на використання водних, біологічних та інших ресурсів, яке будь-яким чином впливає на рівень екологічної безпеки життєдіяльності підприємства, населеного пункту, регіону тощо.

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

3.1. **Економічні вигоди від користування монопольним положенням ринку.** Факт монопольного панування на ринку виробництва товарів та здійснення послуг. Визначається на підставі інформації, наданої Антимонопольним комітетом України.

3.2. **Права на використання економічних та інших привілеїв.** Право на користування податковими, господарськими та іншими привілеями та користування майном. Визначаються на підставі документів, що засвідчують ці права. Право користування податковими привілеями визначається на підставі інформації, наданої податковою інспекцією.

4. Гудвіл (ділова репутація) – це комплекс заходів, спрямованих 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 експертному оцінюванню підлягає лише позитивна ділова репутація.

7.3. Амортизація нематеріальних активів

Нарахування амортизації нематеріальних активів здійснюється протягом строку їхнього корисного використання, який установлюється підприємством при визнанні цього об'єкта активом (при зарахуванні на баланс), але не більше ніж 20 років.



При визначенні строку корисного використання об'єкта нематеріальних активів слід враховувати:

- строки корисного використання подібних активів;
- моральний знос, що передбачається;
- правові або інші подібні обмеження щодо строків його використання та інші фактори.

Метод амортизації нематеріальних активів обирається підприємством самостійно, виходячи з умов отримання майбутніх економічних вигод. Якщо такі умови визначити неможливо, то амортизація нараховується із застосуванням прямолінійного методу. Розрахунок амортизації при застосуванні відповідних методів нарахування здійснюється згідно з Положенням (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби».

Під час розрахунку вартості, яка амортизується, ліквідаційна вартість нематеріальних активів прирівнюється до нуля, крім випадків:

- коли існує зобов'язання іншої особи щодо придбання цього об'єкта наприкінці строку його корисного використання;
- коли ліквідаційна вартість може бути визначена на підставі інформації існуючого активного ринку і очікується, що такий ринок існуватиме наприкінці строку корисного використання цього об'єкта.

Термін корисного використання нематеріального активу та метод його амортизації переглядаються в кінці звітного року, якщо в наступному періоді очікуються зміни строку корисного використання активу або зміни умов отримання майбутніх економічних вигод.

Амортизація нематеріального активу нараховується, виходячи з нового методу нарахування амортизації і строку використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем змін.

Нарахування амортизації починається з місяця, наступного за місяцем, у якому нематеріальний актив став придатним для використання.

Нарахування амортизації припиняється, починаючи з місяця, наступного за місяцем вибуття нематеріального активу.

Втрати від зменшення корисності нематеріальних активів включаються до складу витрат звітного року із збільшенням у балансі суми зносу нематеріальних активів, а з об'єктів, відображених в обліку за первісною вартістю, – із зменшенням вартості об'єкта нематеріальних активів.



Якщо причини зменшення корисності об'єкта нематеріальних активів перестали існувати, то збитки від зменшення корисності об'єкта за попередні періоди виключаються на відповідну суму методом «сторно» із суми витрат звітного періоду і суми зносу об'єкта нематеріальних активів, а щодо об'єктів нематеріальних активів, відображених в обліку за переоціненою вартістю, такі витрати включаються до складу доходів із збільшенням переоціненої вартості об'єкта нематеріальних активів.

Нематеріальний актив списується з балансу в разі його вибуття або внаслідок продажу, безоплатної передачі або неможливості одержання підприємством у подальшому економічних вигод від його використання.

Фінансовий результат від вибуття об'єктів нематеріальних активів визначається як різниця між доходом від вибуття (за вирахуванням непрямих податків і витрат, пов'язаних з вибуттям) та їх залишковою вартістю.

Метод нарахування амортизації нематеріального активу підлягає перегляду наприкінці звітного періоду, якщо він перестає відповідати особливостям використання цього активу або очікуваній формі отримання майбутніх економічних вигод.

Зміна методу нарахування амортизації нематеріального активу відображається як зміна облікової оцінки відповідно до національного стандарту бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах».

7.4. Правовий захист та ефективність використання нематеріальних активів

Окремі елементи нематеріальних активів мають особливості правового захисту.

Патентом називають виданий патентним відомством документ, що надає особі або організації виключне право на використання зазначеного в патенті технічного вирішення.

Патент видається строком на п'ятнадцять років, рахуючи з дня подачі заявки. З того ж дня охороняються права заявника. Ніхто не може без згоди особи, якій належить патент (патентовласника), використати винахід. Патентовласник може видати дозвіл (ліцензію) на використання його винаходу або повністю переуступити патент.



Законодавством України охороняються особисті (немайнові) і майнові права авторів та їх правонаступників, пов'язані зі створенням та використанням творів науки, літератури і мистецтва (авторське право), і права виконавців, виробників фонограм та організацій мовлення (суміжні права). Відносини, що складаються у зв'язку із створенням і використанням об'єктів авторського права і суміжних прав, регулюються Законом України «Про авторське право і суміжні права» та іншими законодавчими актами України.

Роялті – платежі будь-якого виду, одержані у вигляді винагород (компенсацій) за використання або надання дозволу на використання прав інтелектуальної, в тому числі промислової, власності, а також інших аналогічних майнових прав, що визнаються об'єктом права власності суб'єкта господарської діяльності, включаючи використання авторських прав на будь-які твори науки, літератури, мистецтва, записи на носіях інформації, права на копіювання і розповсюдження будь-якого патенту або ліцензії, знака на товари та послуги, права на винаходи, на промислові або наукові зразки, креслення, моделі або схеми програмних засобів обчислювальної техніки, автоматизованих систем або систем обробки інформації, секретної формули або процесу, права на інформацію щодо промислового, комерційного або наукового досвіду (ноу-хау).

Нематеріальні ресурси, як і решта ресурсів, що застосовуються в діяльності підприємства, мають бути створені або придбані підприємством. Водночас нематеріальні ресурси відрізняються від матеріальних певними характеристиками, пов'язаними з їхньою природою і способами практичного використання. Наприклад, нові знання як результат творчої діяльності людини, по суті, є суспільним благом, і ними може користуватися не лише якийсь один суб'єкт господарювання, а й решта. Виникає небезпека імітації, копіювання та використання цих знань безкоштовно. За таких обставин ніхто не наважиться вкладати кошти першим у створення нових знань. Тому й виникає необхідність захистити права власності автора. Отже, доступ до таких знань захищено правами, які самі по собі і є нематеріальними активами.

Якщо йдеться про нематеріальні активи, рідкісні за своєю природою, то вони утворюються не в результаті вкладення коштів, а завдяки привласненню рідкісності (наприклад, права на користування природними ресурсами). Але і в цьому разі доступ до обмежених дефіцитних ресурсів також захищено відповідними правами.



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

Право власності на винаходи, корисні моделі та промислові зразки засвідчується патентами.

Патентом називають виданий державним органом (патентним відомством) охоронний документ, який підтверджує право його власника на відповідний об'єкт промислової власності. Патент забезпечує його власникові: виключне право використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) на свій розсуд; право забороняти третім особам використовувати винахід (корисну модель, промисловий зразок) без дозволу власника; можливість передавати на підставі договору право власності на винахід (корисну модель, промисловий зразок) будь-якій особі, яка стає правонаступницею власника патенту; право надати будь-якій особі дозвіл (видати ліцензію) на використання винаходу (корисної моделі, промислового зразка) на підставі ліцензійного договору; право подати до патентного відомства для офіційної публікації заяву про надання будь-якій особі дозволу на використання запатентованого винаходу (корисної моделі, промислового зразка).

У разі порушення прав патентовласника він може через суд примусово стягти компенсацію збитків. Порушенням виключного права вважається несанкціоноване виготовлення, використання, пропозиція продажу, продаж або інше введення в господарський обіг товарів або їхніх компонентів, створених за технічним рішенням, на яке поширюється дія патенту. Виключне право, яке впливає з патенту, існує лише на території тієї країни, що видала патент, і не може виходити за межі її кордонів. Правова охорона знаків для товарів і послуг, зазначення походження товару та фірмового найменування здійснюється на підставі їхньої державної реєстрації. На зареєстрований знак для товарів і послуг (зазначення походження товару, фірмове найменування) видається свідоцтво, яке засвідчує його пріоритет.

Свідоцтво на знак для товарів і послуг та на фірмове найменування забезпечує його власникові: виключне право користуватися і розпоряджатися знаком на свій розсуд; право забороняти іншим особам використовувати знак без дозволу власника; право давати

будь-якій особі дозвіл (видавати ліцензію) на використання знака на підставі **ліцензійного договору**. Власник такого свідоцтва має також право проставляти поряд зі знаком попереджувальне маркування, яке вказує на те, що цей знак зареєстровано в Україні. Правова охорона зазначення походження товару має певні особливості, які полягають у її колективному характері. Це означає, що власник свідоцтва на зазначення походження товару не має виключного права на його використання і не може давати дозволу іншим особам на його використання. Такий дозвіл будь-якій іншій фізичній або юридичній особі, яка господарює на тій самій території і виробляє товари з тотожними властивостями, надає патентне відомство.

Виникнення і здійснення авторського права не потребує виконання будь-яких формальностей. Особа, яка має авторське право:

- для сповіщення про свої права на твори у галузі науки, літератури, мистецтва, на комп'ютерні програми та бази даних може використовувати знак охорони авторського права, який проставляється на кожному примірнику твору і складається з латинської літери С у колі, імені (найменування) особи, яка має авторське право, і року першої публікації твору. Сповідання про право на топологію інтегральної мікросхеми складається з літери Т у колі, дати початку терміну дії виключного права на використання цієї топології та інформації, яка дає змогу ідентифікувати право власника топології;

- для засвідчення авторства на оприлюднений чи неоприлюднений твір, факту й дати публікації твору чи наявності договорів, які торкаються права автора на твір, у будь-який час впродовж терміну охорони авторського права може зареєструвати своє право та інші зазначені відомості в офіційних державних реєстрах. Про реєстрацію прав автора видається свідоцтво. Автору належать як особисті (немайнові) права, так і виключні майнові права на використання твору в будь-якій формі і будь-яким способом. Автор також має право дозволяти (на підставі авторського договору) або забороняти використовувати свій твір іншим особам.

Охорона суміжних прав виконавців, виробників фонограм і організацій мовлення має здійснюватися без порушення авторських прав. При цьому виконавці здійснюють свої права за умови дотримання ними прав авторів виконуваних творів. Виробники фонограм повинні дотримуватися прав авторів і виконавців, а



Виникнення та здійснення суміжних прав також не потребують виконання будь-яких формальностей. Виробники фонограм і виконавці для сповіщення про свої права можуть на всіх примірниках фонограм або їхніх упаковках використовувати знак охорони суміжних прав, який складається з латинської літери К у колі, імені (найменування) особи, що має суміжні права, і року першої публікації фонограми.

Виконавцям належить виключне право дозволяти чи забороняти публічне повідомлення про їхнє виконання, фіксацію виконання на матеріальному носії, відтворення, розповсюдження фонограм, на яких зафіксовано їхнє виконання тощо.

Виробники фонограм мають виключне право дозволяти або забороняти відтворення, розповсюдження різними способами, переробку, імпорт фонограм.

Організації мовлення мають виключне право дозволяти чи забороняти публічне оприлюднення своїх програм у місцях з платним входом за допомогою їхньої ретрансляції, фіксації на матеріальному носії, відтворення в ефірі і по дотах.

Виключні права виконавців та виробників фонограм можуть передаватися іншим особам на підставі договору, в якому визначаються спосіб використання виконань та фонограм, розмір і порядок виплати винагороди, термін дії договору.

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

Реалізація права власності на нематеріальні ресурси можлива або через їхнє використання самим власником, або наданням з його дозволу такого права іншій зацікавленій стороні. Така передача права використання здійснюється у формі ліцензійної угоди. **Ліцензією** називають дозвіл використовувати технічне досягнення або інший нематеріальний ресурс протягом певного строку за обумовлену винагороду. **Ліцензійна угода** – це договір, згідно з яким власник винаходу, промислового зразка, корисної моделі тощо (ліцензіар) передає іншій стороні (ліцензіату) ліцензію на використання в певних межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні знаки тощо.



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

Залежно від підстави видачі дозволу використовувати технічне досягнення ліцензії поділяють на добровільні та примусові. За добровільною ліцензією ліцензіар передає дозвіл використати об'єкт права ліцензіату на підставі договору, в якому регламентуються обов'язки кожної сторони, обсяг користування, строк, розміри і порядок виплати винагороди. Примусова ліцензія видається на підставі рішення компетентного державного органу проти волі патентовласника. У цьому разі розміри винагороди встановлює цей державний орган. На практиці примусові ліцензії видають дуже рідко.

Залежно від обсягу прав на використання розрізняють звичайні, виключні й повні ліцензії. Звичайна ліцензія залишає ліцензіарові право особистої експлуатації технічного рішення і можливість укладати аналогічні ліцензійні угоди з іншими ліцензіатами. Виключна ліцензія передає ліцензіатові права виключного користування об'єктом ліцензії, але зберігає за ліцензіаром право користування технічним рішенням. Повна ліцензія передбачає перехід до ліцензіата всіх прав, які випливають з патенту.

Внаслідок такої угоди ліцензіар сам позбавляється права користування об'єктом ліцензії протягом періоду, зазначеного в договорі.

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 незахищені патентами технічні досягнення, ноу-хау, виробничий досвід тощо.

Ліцензійні угоди можуть передбачати комплексну передачу кількох патентів та пов'язаних з ними ноу-хау. Така угода включає, як правило, надання ліцензіаром інженерно-консультаційних послуг щодо організації ліцензійного виробництва, а також супровідні поставки сировини, обладнання, комплектуючих. Нині до ліцензійної угоди все частіше включають зобов'язання ліцензіара надавати ліцензіату інформацію щодо вдосконалення ліцензійної технології протягом терміну дії угоди.



За використання об'єкта ліцензійної угоди ліцензіат сплачує ліцензіару певну винагороду. На практиці використовують кілька видів розрахунків за ліцензії. Найбільш поширені періодичні відрахування протягом дії ліцензійної угоди та одноразові виплати. Періодичні відрахування (роялті) встановлюються у вигляді фінансових ставок до обсягу чистого продажу, до собівартості виробництва або в розрахунку на одиницю ліцензійної продукції. Одноразова винагорода за право користування об'єктом ліцензійної угоди називається пашуальною виплатою. Пашуальний платіж є, по суті, фактичною ціною ліцензії. Він здійснюється одноразово та не залежить від майбутніх обсягів виробництва або збуту ліцензійної продукції.

Розрахунки за ліцензії можуть також провадитись передачею ліцензіару частки цінних паперів (акцій, облигацій) ліцензіата. Має місце і такий вид розрахунків, як зустрічна передача технічної документації, яка передбачає взаємний обмін ліцензіями, технологічними знаннями, досвідом. На практиці часто трапляються різні комбінації названих форм винагороди.

Останнім часом у складі активів багатьох суб'єктів господарювання з'являються нематеріальні активи, володіння якими надає право здійснювати в межах правового поля той чи інший напрям статутної діяльності отримувати за рахунок цього додаткові доходи.



Запитання для самоконтролю

1. *Поняття, види та значення нематеріальних ресурсів.*
2. *Характеристика об'єктів промислової власності.*
3. *Специфіка нетрадиційних об'єктів інтелектуальної власності та їхнє значення для сучасної системи господарювання.*
4. *Сутність і класифікації нематеріальних активів підприємства.*
5. *Особливості об'єктів, що охороняються авторським правом і суміжними правами.*
6. *Визнання та оцінювання нематеріальних активів підприємства.*
7. *Поняття про комерційну таємницю.*
8. *Механізм нарахування амортизації нематеріальних активів.*



ТЕМА 8. ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 8.1. Поняття про оборотні кошти, їх склад, структура та джерела формування.
- 8.2. Нормування оборотних коштів.
- 8.3. Показники та шляхи ефективного використання оборотних коштів.

Ключові терміни та поняття

- Фонди
- Оборотні кошти
- Нормативні витрати
- Оборотні фонди
- Нормування
- Фонди обігу
- Страховий запас
- Незавершене виробництво
- Власні оборотні фонди
- Виробничі запаси
- Позичені оборотні фонди
- Готова продукція

8.1. Поняття про оборотні кошти, їх склад, структура та джерела формування

Для нормального функціонування підприємству необхідно скорочувати час перетворення коштів, що знаходяться в запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості на грошові кошти на розрахунковому рахунку. Зусилля щодо зменшення періоду обігу оборотних коштів (за умов зацікавленості підприємства в продовженні строку сплати кредиторської заборгованості) можуть обернутися зведенням його фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням на від'ємну величину, коли в підприємства залишиться більше коштів, ніж їх потрібно для безперервної роботи.

У цьому разі необхідно визначитися з поняттям оборотних коштів підприємства. Отже, під **оборотними коштами** слід розуміти предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу, як правило, менше за 365 днів. Оборотні кошти постійно знаходяться в безупинному русі і утворюють сукупність виробничих оборотних

фондів і фондів обігу. Відтак, оборотні кошти можна класифікувати за сферами обігу.

Виробничі оборотні фонди – це предмети праці, які споживаються впродовж одного виробничого циклу і повністю переносять свою вартість на виготовлену продукцію. Вони обслуговують процес виробництва. *Фонди обігу* – це засоби підприємства, залучені до обслуговування процесу обігу товарів (зокрема готова продукція).

Виходячи з наведених визначень, основним призначенням оборотних коштів є забезпечення безперервності і ритмічності виробництва.

За призначенням у виробничому процесі (за елементами) оборотні кошти можна класифікувати в такі групи:

1) Виробничі запаси – сировина, допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо, тара, запасні частини для ремонту устаткування, швидкозношувані малоцінні предмети, а також інші предмети, використовувані в процесі виробництва.

Виробничий запас формується у транспортних, складських (підготовчих та поточних) і страхових запасах.

2) Засоби у витратах на виробництво включають незавершене виробництво, напівфабрикати власного виробництва та витрати майбутніх періодів.

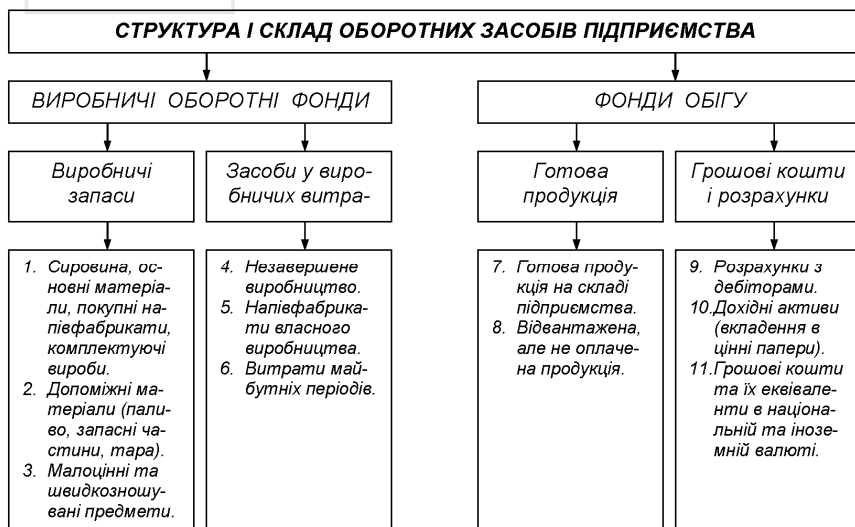


Рис. 2.4. Класифікація і склад оборотних засобів

Незавершене виробництво – предмети праці, які знаходяться у виробництві на різних стадіях обробки в підрозділах підприємства, тобто це продукція (роботи), яка не пройшла усіх передбачених технологічним процесом стадій, а також вироби, які не укомплектовані чи не пройшли випробування і технічного приймання.

Напівфабрикати власного виробництва – предмети праці, обробка яких цілком завершена в одному з підрозділів підприємства, але вони підлягають подальшій обробці в інших підрозділах підприємства, зокрема литтю, куванню, штампуванню тощо.

Витрати майбутніх періодів – це витрати, здійснені в звітному періоді, але віднесені до наступного періоду, зокрема витрати на підготовку й освоєння нової продукції, раціоналізаторство і винахідництво, а також інші витрати в даному періоді, які будуть включені в собівартість продукції в наступному звітному періоді.

3) Готова продукція – це виготовлена кінцева продукція, яка пройшла випробування і приймання, повністю укомплектована відповідно до договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і вимогам. До цієї групи оборотних коштів відносять готову продукцію на складі підприємства, а також відвантажenu, але ще не оплачену продукцію.

4) Грошові кошти і розрахунки (засоби розрахунку) включають дебіторську заборгованість перед підприємством, дохідні активи (від вкладень в цінні папери), а також грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті.

Дебіторська заборгованість представляє собою:

- заборгованість перед підприємством покупців або замовників за надані їм товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);
- заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету;
- сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів;
- сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті, що підлягають надходженню;
- заборгованість взаємопов'язаних сторін;
- заборгованість за внутрішньовідомчими розрахунками.

Дохідні активи – це короткострокові (на термін не більше 1 року) вкладення підприємства в цінні папери (ринкові високоліквідні цінні папери), а також надані іншим господарюючим суб'єктам позики.



Грошові кошти та їх еквіваленти – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валюті. Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, слід виключати зі складу оборотних активів та відображати як необоротні активи.

Співвідношення між окремими групами, елементами оборотних фондів і загальними їх обсягами, виражене в частках одиниці чи відсотках, є **структурою оборотних фондів**. Структура оборотних фондів формується під впливом:

- характеру і форми організації виробництва;
- типу виробництва;
- тривалості технологічного циклу;
- умов постачань паливно-сировинних ресурсів тощо.

У середньому на промислових підприємствах України в загальному обсязі оборотних фондів частка виробничих запасів складає близько 70%, а незавершеного виробництва і напівфабрикатів власного виготовлення – 25%.

За джерелами фінансування (джерелами формування) оборотні кошти розділяють на власні, залучені та прирівнювані до власних.

Джерелами власних оборотних коштів є:

- уставний капітал;
- додатковий капітал;
- резервний капітал;
- резервні фонди;
- фонди накопичення;
- цільове фінансування і надходження;
- орендні зобов'язання;
- нерозподілений прибуток;
- амортизаційні відрахування.

Джерелами залучених (довгострокових і короткострокових) оборотних коштів є:

- довгострокові кредити;
- довгострокові запозичення;
- довгострокова оренда основних фондів;
- короткострокові кредити;
- короткострокові запозичення;



- аванси покупців і замовників;
- кредиторська заборгованість.

Джерелами притриваних до власних оборотних коштів є:

- заборгованість підприємства перед працівниками по заробітній платі;
- заборгованість бюджету з відрахувань від заробітної плати.

За характером участі у виробничо-торговельному обороті оборотні виробничі фонди і фонди обігу залежать одне від одного і постійно переходять із сфери обігу в сферу виробництва і навпаки. Тому доцільно розглядати їх як єдиний оборотний кругообіг.

8.2. Нормування оборотних коштів

Нормативи оборотних коштів – норми витрат, які встановлюються за видами оборотних коштів у вартісному вираженні.

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів (правил), основними з яких є:

- прогресивність;
- динамічність;
- технологічна й економічна обґрунтованість;
- економічність (забезпечення зниження норм витрат).

Отже, як було зазначено, потреба в оборотних коштах визначається їх нормуванням. Нормуванню підлягають оборотні кошти у:

- виробничих запасах ($H_{ВЗ}$);
- незавершеному виробництві ($H_{НВ}$);
- витратах майбутніх періодів ($H_{ВМП}$);
- залишках готової продукції ($H_{ЗГП}$).

Загальна сума окремих нормативів утворює сукупний норматив оборотних коштів підприємства ($H_{ОБ}$), який визначається за формулою:

$$H_{ОБ} = H_{ВЗ} + H_{НВ} + H_{ВМП} + H_{ЗГП}, \quad (2.46)$$

Норматив оборотних коштів у виробничих запасах визначається шляхом множення середньодобового споживання матеріалів у вартісному вираженні ($V_{ДОБ}$) на норму їх запасу в днях ($T_{ЗАП}$), тобто за формулою:

$$H_{ВЗ} = V_{ДОБ} \cdot T_{ЗАП}, \text{ грн.} \quad (2.47)$$



Норма запасу в днях залежить від виду виробничого запасу.

Розрізняють транспортний, підготовчий, поточний та страховий запаси.

Транспортний запас для виробництва формується, виходячи з дня оплати рахунка постачальника до прибуття вантажу на склад.

Підготовчий запас створюється в тих випадках, коли певний вид сировини чи матеріалів потребує попередньої підготовки і витримки перш, ніж бути використаним у виробництві (час природних процесів, наприклад, сушіння, ферментація тощо).

Поточний запас створюється для забезпечення потреби в матеріалах і сировині між двома суміжними постачаннями.

Страховий запас створюється в тих випадках, коли відбуваються часті зміни інтервалів постачань, які залежать від конкретних умов роботи підприємства.

Отже, *норма виробничих запасів* обчислюється:

- для транспортного запасу вона дорівнює тривалості періоду від укладання договору або оплати рахунку постачальника до прибуття вантажу на склад підприємства;

- для підготовчого запасу вона дорівнює часу, необхідному для приймання, складування і підготовки до виробничого використання матеріальних ресурсів;

- для поточного запасу вона дорівнює половині інтервалу між суміжними постачаннями;

- для страхового (резервного, гарантійного) запасу вона дорівнює середньому відхиленню фактичних строків постачання від передбачених договором.

Норматив оборотних коштів у незавершеному виробництві ($H_{НВ}$) визначається за формулою:

$$H_{НВ} = V_{ТП} \cdot T_{Ц} \cdot k_{НВ}, \text{ грн}, \quad (2.48)$$

де $V_{ТП}$ – середньоденний випуск товарної продукції за її виробничою собівартістю, грн на день;

$T_{Ц}$ – середня тривалість виробничого циклу, в днях;

$k_{НВ}$ – коефіцієнт наростання витрат, який характеризує відношення собівартості продукції в незавершеному виробництві до собівартості готової продукції (ступінь готовності виробу) і визначається за формулою:

$$k_{НВ} = (СМ + 0,5СД) / СВП, \text{ частка одиниці}, \quad (2.49)$$

де C_M – частка матеріальних витрат в собівартості продукції (витрати на сировину, основні матеріали тощо), грн; C_D – решта супутніх витрат на виготовлення виробу, грн; $C_{ВП}$ – виробнича собівартість виробу, грн.

Норматив оборотних коштів у витратах майбутніх періодів ($H_{ВМП}$) визначається за формулою:

$$H_{ВМП} = Z_{ВМП} + B_{МП} - C_{МП}, \text{ грн}, \quad (2.50)$$

де $Z_{ВМП}$ – залишки витрат майбутніх періодів на початок планового періоду, грн; $B_{МП}$ – витрати майбутніх періодів впродовж планового періоду, грн; $C_{МП}$ – сума погашення витрат майбутніх періодів за рахунок собівартості, грн.

Норматив оборотних коштів у залишках готової продукції ($H_{ЗГП}$) визначається як добуток вартості середньоденного випуску готових виробів у вартісному вираженні ($B_{ТП}$) та норми їх запасу на складі у днях ($T_{СКЛ}$), тобто за формулою:

$$H_{ЗГП} = B_{ТП} \cdot T_{СКЛ}, \text{ грн}. \quad (2.51)$$

Норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації (комплектування, пакування, відвантаження, оформлення платіжних документів). Слід також зауважити, що грошові кошти підприємства та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті не нормуються.

8.3. Показники та шляхи ефективного використання оборотних коштів

Ефективність використання оборотних коштів на підприємстві характеризується швидкістю їх обороту (оборотністю). Чим менше оборотні кошти затримуються на окремих стадіях, тим швидше завершується їхнього кругообіг. Таким чином, показники, що характеризують швидкість оборотності оборотних коштів, і є показниками ефективності їхнього використання.

Ефективне використання оборотних коштів характеризується такими показниками:

1. Коефіцієнт оборотності, який розраховується шляхом ділення вартості реалізованої продукції за діючими оптовими цінами за

певний період на середній залишок оборотних коштів за той самий період. Коефіцієнт оборотності показує, скільки оборотів здійснили оборотні кошти за певний період, і розраховується за формулою:

$$K_{об} = BP / OK \quad (2.52)$$

де $K_{об}$ – коефіцієнт оборотності, оборотів;
 BP – вартість реалізованої продукції, грн;
 OK – середній залишок оборотних коштів, грн.

Середній залишок оборотних коштів розраховують за формулою середньої хронологічної:

$$OK = (OK_n^{\delta} + OK_n^{\circ}) / K_m \quad (2.53)$$

де OK_n^{δ} – величина оборотних коштів на початок кожного (кварталу) розрахункового періоду, грн;

OK_n° – величина оборотних коштів на початок першого місяця (кварталу) наступного періоду, грн;

K_m – загальна кількість місяців (кварталів).

Періодом, за який визначають обсяг реалізованої продукції та середні залишки оборотних коштів, може бути місяць (30 дн.), квартал (90 дн.), рік (360 дн.).

2. Показником, оберненим коефіцієнту оборотності, є коефіцієнт завантаження оборотних коштів, який показує, скільки оборотних коштів припадає на одну грошову одиницю (гривню) реалізованої продукції за певний період. Величина цього показника обчислюється за формулою:

$$K_s = OK / BP, \quad (2.54)$$

3. Тривалість одного обороту (швидкість обороту) оборотних коштів визначається за формулою:

$$T_{об} = D / K_{об}, \quad (2.55)$$

де $T_{об}$ – тривалість одного обороту, днів; D – дні періоду.

4. Для характеристики економічної ефективності використання оборотних коштів може бути використаний показник віддачі (рентабельності) оборотних коштів, котрий являє собою відношення



прибутку від реалізації продукції до середніх залишків оборотних коштів:

$$P_{ок} = P_p / ОК, \quad (2.56)$$

де $P_{ок}$ – рентабельність оборотних коштів, %;

P_p – прибуток від реалізації продукції, грн.

Показники оборотності оборотних коштів можуть розраховуватися за всіма оборотними коштами, що беруть участь в обігу за окремими їхніми елементами.

Зміну оборотності оборотних коштів виявляють через порівняння фактичних показників з плановими або показника попередній період. Порівнюючи показники оборотності коштів, виявляють прискорення її чи сповільнення.

Унаслідок прискорення оборотності оборотних коштів частина їх вивільняється, а при сповільненні в обороті залучаються додаткові кошти. Вивільнення оборотних коштів завдяки прискоренню їх оборотності може бути абсолютним або відносним.

Абсолютне вивільнення оборотних коштів відображає пряме зменшення залишків оборотних коштів порівняно з їх нормативом (або із залишками попереднього періоду) при збереженні або підвищенні обсягів реалізації продукції за розрахунковий період. Відносне вивільнення оборотних коштів з обороту відображає стабільність або зростання оборотних коштів при зростанні обсягів реалізації продукції. При цьому темпи зростання обсягів реалізації продукції випереджають темпи зростання залишків оборотних коштів.

Сума вивільнених оборотних коштів може бути розрахована за формулою:

$$ОК_{вт} = V_p \cdot (T_1 - T_0) / Д, \quad (2.57)$$

де $ОК_{вт}$ – сума вивільнених оборотних коштів, грн;

V_p – обсяг реалізованої продукції за розрахунковий період, грн;

T_0 і T_1 – тривалість обороту відповідно в попередньому та розрахунковому періодах, днів.

Ефективне використання оборотних коштів є одним із першочергових завдань підприємства в сучасних умовах; забезпечується це прискоренням їхньої оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів – це раціональне їх використання; ліквідація наднормативних запасів матеріалів;



удосконалення нормування; поліпшення організації постачання, у тому числі через встановлення чітких договірних умов та їх виконання, оптимальний вибір постачальників, налагодження роботи транспорту; поліпшення організації господарства, зокрема впровадження комп'ютеризації і механізації та автоматизації вантажно-розвантажувальних операцій на складах.

На стадії незавершеного виробництва – упровадження новітньої техніки та технології, зокрема безвідхідної; розвиток стандартизації й уніфікації; удосконалення форм організації виробництва; удосконалення оплати праці й економічного стимулювання, економного використання матеріальних та паливно-енергетичних ресурсів; удосконалення основних фондів, насамперед їх активної частини. На стадії обігу – це раціональна організація збуту готової продукції, застосування прогресивних форм розрахунків; своєчасне оформлення документації та прискорення її руху; втримання договірної та платіжної дисципліни.

Прискорення оборотності оборотних коштів дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції без додаткових фінансових ресурсів.

Прискорення оборотності оборотних засобів може бути досягнуто внаслідок: зростання обсягу реалізації продукції при тій самій витраті оборотних засобів; зменшення оборотних засобів при забезпеченні запланованого обсягу випуску продукції; одночасного зростання обсягу реалізації продукції при зниженні споживаних оборотних засобів.

Більш конкретні напрями використання оборотних засобів:

- скорочення матеріальних запасів на складах за рахунок зниження наднормативних запасів матеріалів, палива, інструменту, внаслідок поліпшення постачання, за рахунок зниження норм витрат матеріалів на одиницю продукції;
- зменшення тривалості циклу виробництва основної продукції за рахунок застосування нової техніки і технології, підвищення продуктивності праці, норм витрат ресурсів, зменшення часу перебування в заділах деталей, складальних одиниць;
- скорочення залишків нереалізованої продукції через прискорення реалізації, підвищення ефективності роботи служби маркетингу, удосконалення розрахунків, поліпшення комплектності постачань;



- підвищення ритмічності виробництва внаслідок рівномірності випуску і відвантаження продукції, удосконалення планування і організації виробництва;

- розвиток концентрації, спеціалізації і кооперування;
- удосконалення асортименту продукції і підвищення якості виробів. Скорочення матеріальних запасів досягається також за рахунок становлення завдань по прискоренню оборотності оборотних засобів; удосконалення існуючої практики нормування шляхом встановлення науково обґрунтованих нормативів запасів; прискорення запуску матеріалів у виробництво. Найефективнішим способом зниження матеріальних запасів є використання систем постачання сировини, матеріалів і комплектуючих безпосередньо в технологічні процеси.

За результатами оцінки оборотності розраховують суму економії оборотних засобів як суму додаткового їх залучення в господарський оборот або суму їх перевитрат як суму відтягування засобів з обороту. Ефективність використання оборотних засобів полягає не тільки в прискоренні оборотності, а і в зниженні собівартості продукції за рахунок економії оборотних засобів, підвищенні прибутку і рентабельності.

?

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність та значення оборотних коштів?
2. У чому полягає сутність оборотних фондів та які елементи формують їх склад?
3. Яке призначення має нормування оборотних коштів?
4. Які елементи формують склад оборотних коштів? Що таке структура оборотних коштів та які фактори її визначають?
5. Які методи застосовують для нормування використання матеріальних ресурсів?
6. Які показники характеризують ефективність використання оборотних коштів? Як ці показники розраховуються?
7. Якими шляхами в сучасних умовах можливо підвищити ефективність використання оборотних коштів?
8. У чому полягає значення економії оборотних фондів (матеріальних витрат) для підприємства?
9. Які показники характеризують рівень використання оборотних фондів (матеріальних ресурсів)?
11. Назвіть основні напрями економії матеріальних ресурсів.



ТЕМА 9. ІНВЕСТИЦІЙНІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 9.1. Поняття про інвестиційні ресурси, їх види і класифікація, джерела фінансування.
- 9.2. Структура і планування капітальних вкладень.
- 9.3. Показники оцінювання економічної ефективності інвестицій.

Ключові терміни та поняття

- Інвестиції
- Інтегральний ефект
- Капітал
- Капітальні вкладення
- Індекс рентабельності
- Джерела фінансування
- Економічна ефективність
- Ефективність інвестицій
- Дисконт
- Економічний ефект

9.1. Поняття про інвестиційні ресурси, їх види і класифікація, джерела фінансування

Навіть найкраща інноваційна ідея не приносить користі без її уречевлення. Впровадження інновацій супроводжується значними витратами трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів, на придбання і оплату яких потрібен певний капітал, тобто визначені інвестиційні ресурси. **Інвестиційними ресурсами** називають всі види майнових та інтелектуальних цінностей (у вартісному відтворенні), які потрібно вкласти в об'єкти підприємницької та іншої діяльності. В результаті їх використання мають утворюватися доходні, прибуткові потоки, досягатися намічені ефекти.

Інвестиції – тимчасове відмовлення економічного суб'єкта від споживання наявних у його розпорядженні ресурсів (капіталу) і використання цих ресурсів для збільшення в майбутньому свого добробуту. Сам же процес вкладення ресурсів називають **інвестуванням**.

Упорядкування інвестиційної діяльності підприємства здійснюється за певними видами інвестиційних потоків, розмежованих за відповідними ознаками.

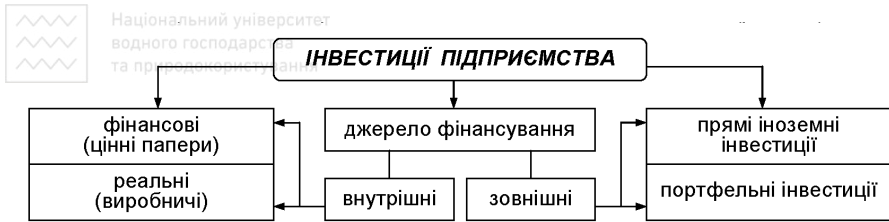


Рис. 2.5. Класифікація інвестицій на підприємстві

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку № 2 під **фінансовими інвестиціями** слід розуміти активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора. Вони необхідні для придбання цінних паперів, які випускають підприємства або держава. Детальний опис обліку, оцінки та здійснення фінансових інвестицій регламентує Положення (стандарт) бухгалтерського обліку №12 «Фінансові інвестиції».

Під **реальними інвестиціями** слід розуміти вкладення капіталу у виробництво для оновлення існуючих і створення нових виробничих потужностей. Такі інвестиції в практиці вітчизняного товаровиробництва називають *капіталовкладеннями*.

Більш детально зупинимося на *реальних (виробничих) інвестиціях*, оскільки саме вони розкривають інвестиційні потреби підприємства. До них слід віднести:

- безпосередні інвестиції;
- супутні інвестиції;
- інвестиції в науково-дослідні роботи.

Безпосередні інвестиції – інвестиції в основні виробничі засоби (матеріальні і нематеріальні активи) та обігові засоби. Інвестиції в основний капітал передбачають:

- придбання (виготовлення) нового обладнання та устаткування, в тому числі витрати на його доставку, монтаж і налагодження;
- модернізацію існуючого обладнання;
- будівництво й реконструкцію будівель і споруд;
- технічне переозброєння щодо придбання нових технологічних пристроїв, які забезпечують роботу обладнання;
- нове технологічне оснащення діючого обладнання. Інвестиції в оборотні засоби передбачають забезпечення:
 - нових і додаткових запасів основних і допоміжних матеріалів;
 - нових і додаткових запасів готової продукції;



- збільшення рахунків дебіторів (боржників).

Інвестиції в нематеріальні активи передбачають придбання нової технології (патенту чи ліцензії) чи торговельної марки (бренду).

Супутні інвестиції – вкладення капіталу в об'єкти, територіально і функціонально пов'язані з цільовим виробничим об'єктом (мережі електропередач, каналізації, вкладення в охорону навколишнього середовища, соціальну інфраструктуру тощо).

Інвестиції в науково-дослідні роботи забезпечують і супроводжують інвестиційний проект, тобто це матеріальні кошти, необхідні для проведення передпроектних досліджень, а також оборотні засоби для забезпечення поточної діяльності науково-дослідної організації, яка працює за замовленням підприємства.

Прямими іноземними інвестиціями називають закордонні вкладення капіталу, що за величиною становлять не менше 10% вартості певного інвестиційного проекту.

Портфельні інвестиції – закордонні інвестиції, менші 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту.

Принципово всі джерела фінансових ресурсів підприємства можна представити у вигляді такого переліку:

- власні фінансові ресурси і внутрішньогосподарські резерви;
- запозичені фінансові кошти;
- залучені фінансові кошти, отримані від продажу акцій, паїв трудового колективу;
- грошові кошти, централізовані об'єднаннями підприємств;
- засоби позабюджетних фондів;
- кошти державного бюджету;
- кошти іноземних інвесторів.

Всі залучені для здійснення інвестиційного проекту кошти мають вартість. Це пояснює той факт, що за використання всіх фінансових ресурсів незалежно від джерела їх отримання необхідно платити.

9.2. Структура і планування капітальних вкладень

Капітальні вкладення – це кошти, що направляються на розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства. В той же час, капітальні вкладення являють собою грошове вираження інвестицій, що спрямовані на відтворення основних і оборотних фондів. Вони складаються із витрат

на реконструкцію, розширення, технічне переоснащення діючих та спорудження нових підприємств, заміни основних фондів, що вибули, новими.

Поняття «капітальні вкладення» трактується вужче, 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 із застереженнями.

Планування капітальних вкладень на підприємствах включає два етапи:

- обчислення необхідного обсягу виробничих інвестицій на розрахунковий період;
- визначення джерел фінансування капіталу.

Встановлення необхідного обсягу капіталовкладень залежить від економічної ситуації на ринку, яка може бути такою:

1. Ринковий попит на продукцію підприємства задовольняється повністю і це не потребує нарощування обсягів виробництва на даному підприємстві. В цьому випадку повинно здійснюватися лише просте відтворення основних фондів за рахунок амортизаційних відрахувань. Необхідний розмір капіталу визначається на основі даних про потребу в новому устаткуванні, ціни на нього з урахуванням вартості його монтажу.

2. Попит на продукцію підприємства є зростаючим, тому має зміст нарощування обсягів виробництва продукції з метою збільшення приросту прибутку. В цьому випадку необхідне розширене відтворення основних фондів і нарощування виробничої потужності підприємства шляхом реконструкції, технічного переоснащення, розширення виробництва за попередньо розробленим проектом.

Такий проект складається за розділами:

- зведені техніко-економічні показники;
- заходи за окремими напрямками технічного, технологічного та організаційного розвитку;
- потреба в устаткуванні.

Для визначення необхідного обсягу капіталовкладень в цій ситуації користуються методом прямих розрахунків за даними кошторису технічного переозброєння, реконструкції або розширення виробництва.

Попит на пропоновану підприємством продукцію різко зменшився, вона втратила конкурентоспроможність. Підприємство повинно модернізувати виробництво або організувати виробництво нової продукції. В цій ситуації слід здійснювати докорінну перебудову техніко-технологічної бази виробництва. Розрахунок необхідного обсягу капіталовкладень проводять аналогічно, як в попередній ситуації, але враховують значні розміри капітальних витрат на маркетингові дослідження, можливу диверсифікацію виробництва.

Джерелами фінансування перелічених вище заходів, тобто відшкодування капітальних витрат, можуть бути:

- власні кошти підприємства у вигляді залучення частини нерозподіленого прибутку, доходи від реалізації цінних паперів;
- довгострокові кредити банків;
- залучення закордонних інвестицій та створення спільних підприємств;
- засоби державного бюджету, тобто централізовані капітальні вкладення.

Рівень продуктивних сил визначається масштабами капітальних вкладень у їх розвиток. Капітальні вкладення в розширеному відтворенні циркулюють по схемі: експорт-імпорт; галузі народного господарства; галузь капітального будівництва і його матеріально-технічної бази. Насамперед капітальні вкладення направляються на розвиток галузей народного господарства, зокрема промисловості, що дає найбільший відсоток накопичень.

Розрізняють економічну, технологічну, відтворювальну, галузеву, видову, територіальну структуру капітальних вкладень, а також структуру за формами власності.

Економічна структура капітальних вкладень характеризує їхнє цільове призначення: вкладення безпосередньо в галузі виробничої і невиробничої сфери. Відношення капітальних вкладень у галузях народного господарства між об'єктами виробничого і невиробничого призначення становить приблизно 3:1. Значне перевищення капітальних вкладень, що спрямовуються у виробничу сферу, спричинене тим, що в ній створюється основна маса накопичень. Економічна структура капітальних вкладень тісно пов'язана із структурами інших видів і визначає їхній стан і динаміку.

Технологічна структура – це співвідношення між витратами на устаткування, на будівельно-монтажні роботи та іншими витратами.

Така структура характеризується співвідношенням капітальних вкладень по видах витрат, тобто розподіляє їх на активну і пасивну частини. Чим вища частка витрат на устаткування, інструмент і інвентар, тим більша частка активної частини капітальних вкладень у їх загальній масі. Витрати на будівельно-монтажні та інші роботи належать до пасивної частини капітальних вкладень. Розподіл загального обсягу капітальних вкладень між їх активною і пасивною частинами відбиває ефективність використання капітальних вкладень, технічний рівень будівництва. Зміна технологічної структури капітальних вкладень за рахунок збільшення частки витрат на активну частину основних виробничих фондів призводить до зниження частки будівельно-монтажних робіт у структурі капітальних вкладень.

Технологічна структура капітальних вкладень у різних галузях народного господарства і промисловості неоднакова. За об'єктами виробничого призначення витрати на устаткування становлять 46-48%, житлового будівництва - 2-3%. Зростання витрат на устаткування - прогресивна тенденція. Підвищується озброєність праці, прискорюється обіг капітальних вкладень, знижується капіталомісткість продукції, досягається підвищення віддачі продукції з 1 грн капітальних вкладень. Витрати на пошукові і проектні роботи до результату капітальних вкладень становлять до 2-4%, на утримання дирекції підприємства, що будується і технічного нагляду - до 1,5% і приблизно стільки ж на підготовку кадрів для потреб експлуатації підприємства.

Відтворювальна структура капітальних вкладень визначає співвідношення витрат на реконструкцію, технічне переозброєння і розширення діючих підприємств та на будівництво нових підприємств. Вона характеризує співвідношення між витратами на відшкодування вибуття основних фондів і витратами на їх накопичення. У зв'язку з тим, що на сучасному етапі важливе значення отримують реконструкція і технічне переозброєння діючих підприємств, у народногосподарському плані в складі державних капітальних вкладень витрати на ці цілі виділяються окремим рядком. Для виконання цих робіт створюються спеціалізовані будівельні організації. Відтворювальна структура капітальних вкладень поряд із нарощуванням основних фондів відбиває їх вибуття у зв'язку з фізичним і моральним зносом. Фактичне вибуття фондів у середньому в 2 рази менше, ніж нарахована сума амортизаційних відрахувань, призначених для відшкодування основних виробничих фондів, що

вибувають. У зв'язку з цим коефіцієнт вибуття в 2 рази менший, ніж коефіцієнт зносу. У результаті це призводить до зниження питомої ваги активної частини основних фондів у загальному їх обсязі. Зміна співвідношення витрат між інтенсивними та екстенсивними напрямками капітальних вкладень – найважливіший шлях удосконалення їхньої структури. Прискорення темпів відновлення техніки і заміни основних фондів є одним із першочергових вимог інвестиційної політики.

Галузева структура капітальних вкладень характеризує відсоткове відношення їхнього розподілу між галузями народного господарства. Цей вид структури залежить від темпів обороту капітальних вкладень. Прискорення їхнього обороту дозволяє змінити співвідношення фондів споживання і накопичення, виробництва засобів виробництва і предметів споживання, регулювати співвідношення темпів розвитку галузей народного господарства з метою досягнення визначених соціально-економічних завдань і економічних пропорцій. Вдосконалення галузевої структури забезпечує переоснащення галузей народного господарства відповідно до вимог науково-технічного прогресу.

Видова структура капітальних вкладень зумовлює розходження в часі обороту капітальних вкладень у різних галузях. Короткі терміни оборотності капітальних вкладень забезпечують прискорення переозброєння виробництва. Скорочення термінів впровадження об'єктів в експлуатацію означає можливість збільшення виробництва продукції за інших рівних умов.

Територіальна структура капітальних вкладень характеризує процентний їх розподіл у територіальному розтині, що припускає забезпечення максимальної віддачі шляхом удосконалення розміщення продуктивних сил, комплексного розвитку господарства в окремих галузях, раціонального сполучення загальнодержавних і галузевих інтересів. Знання цього виду структури капітальних вкладень дозволяє більше мірі реалізувати ефект територіального розподілу праці. Характерною рисою територіальної структури капітальних вкладень на сучасному етапі є направлення капітальних вкладень на освоєння природних ресурсів і розвиток паливно-енергетичних і сировинних баз з одночасним будівництвом енергоємних виробництв, розвитком будівельної бази, житлово-комунального і культурно-побутового будівництва, сільського господарства.



Для розподілу капітальних вкладень за галузями народного господарства застосовується балансовий метод. Його сутність полягає у виявленні і обґрунтуванні потреби народного господарства в їх продукції. Зважуються наявні потужності (виробництво) і потреба в даному виді продукції. На покриття дефіциту направляють державні капітальні вкладення. Як джерела фінансування використовують насамперед власні засоби, а якщо їх немає – довгостроковий кредит. Власні засоби залежно від засобу акумуляції на рахунках будівництва поділяються на централізовані і нецентралізовані, внесені на місці. До централізованих відносяться засоби, що мобілізуються вищестоящими організаціями на підвідомчих підприємствах для використання їх на фінансування будівництв своєї системи. Нецентралізовані джерела використовуються для фінансування реконструкції і технічного переозброєння в межах ліміту державних капітальних вкладень.

Капітальні вкладення розділяються на вкладення, що безпосередньо спрямовані на розвиток галузі, і поєднані вкладення, які спрямовуються в суміжні галузі, що сприяють забезпеченню нормального функціонування даної галузі. Кожна із зазначених груп капітальних вкладень поділяється на відповідні елементи витрат. Основні елементи першої групи включають прямі капітальні вкладення, що супроводжують капітальні вкладення за межами будівельного майданчика, витрати на поповнення обігових коштів, витрати, пов'язані з пуском, наладкою та освоєнням виробництва. Другу групу становлять елементи, що включають поєднані капітальні вкладення в галузі, що поставляють основні засоби і відповідні компоненти оборотних фондів (сталеві конструкції, вироби з пластмас, арматуру для будинків і споруд).

Прямі капітальні вкладення складаються з елементів витрат: на створення основних фондів; проектно-пошукові і підготовчі роботи; відшкодування збитку, викликаного ліквідацією основних фондів; геолого-пошукові і розвідницькі роботи, пов'язані зі зміною геологічних умов.

Питомі капітальні вкладення - це витрати, що припадають на одиницю виробничої потужності, площі або обсягу будинків, протяжності споруд. Показник питомих капітальних вкладень K_y , визначається за формулою:

$$K_y = K_B / M, \quad (2.58)$$



де K_v – капітальні вкладення в грошовому виразі;

ВП – виробнича потужність підприємства, споруди в натуральних вимірах.

Питомі капітальні вкладення затверджуються у вигляді нормативів у галузевому розтині. Затверджені нормативи є базою для попереднього визначення економічної ефективності будівництва об'єктів, його вартості. Це – укрупнений показник, що широко застосовується на передплановій і передпроектній стадіях розподілу капітальних вкладень. По економічному утриманню нормативи питомих капітальних вкладень – це один із найважливіших показників ефективності капітальних вкладень. Питомі капітальні вкладення охоплюють витрати на нове будівництво, реконструкцію, розширення і технічне переозброєння діючих промислових, сільськогосподарських, транспортних, торгових і інших підприємств, а також житлове, комунальне і культурно-побутове будівництво. У їх склад також включаються витрати на будівельні роботи, монтаж конструкцій, устаткування; бурові роботи з експлуатаційної і розвідницького буріння нафтових і газових свердловин; на устаткування, що потребує і не потребує монтажу, придбання виробничого інструменту і господарського інвентарю, що зараховуються в основні засоби; проектно-пошукові та інші капітальні роботи.

За розмірами потреби в питомих капітальних вкладеннях досить просто визначають розміри капітальних вкладень. Уточнені питомі капітальні вкладення множать на типову потужність відповідного проєктованого підприємства, отриманий результат складе потрібну індивідуальну суму. Проте розрахунки потреб у матеріальних ресурсах різнопланові і специфічні у кожному окремому випадку, що потребує конкретних пооб'єктних розрахунків.

Капітальні вкладення на будівництво окремих об'єктів поділяються на два види: попередньо визначені за питомими капітальними вкладеннями і остаточно визначені за кошторисною документацією. Ці капітальні вкладення повинні відповідати або бути нижче розрахункової вартості, передбаченої в затверджених переліках знову розпочатих будівництв та переліках діючих підприємств, що заплановані до реконструкції.



9.3. Показники оцінювання економічної ефективності інвестицій

Показники економічної ефективності інвестицій можуть різнитися за такими ознаками: рівень цілей інвестора, характер і тимчасовий період урахування результатів і витрат, мета використання показників.

Серед показників економічної ефективності інвестицій залежно від рівня цілей інвестора виділяють показники народногосподарської, бюджетної і комерційної ефективності.

Показники народногосподарської ефективності враховують результати і витрати, які виходять за межі прямих фінансових інтересів учасників інвестиційних проектів.

Так, при визначенні народногосподарської ефективності спорудження транспортних магістралей повинен враховуватися, крім галузевого (транспортного) ефекту, також позагалузевий (позатранспортний) ефект, пов'язаний з освоєнням природних ресурсів, прискоренням розвитку виробництва, поліпшенням соціальної сфери в районі тяжіння дороги, а також з впливом на природне середовище.

Розрахунок показників народногосподарської ефективності здійснюється з урахуванням прямих, супутніх, сполучених та інших інвестиційних витрат. Прямі інвестиції являють собою вкладення, необхідні безпосередньо для реалізації інвестиційного проекту. Так, прямі капітальні вкладення містять у собі витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання устаткування, інструменту й інвентарю, а також інші роботи і витрати (відведення землі для розміщення споруд, кошти на виконання проектно-дослідницьких і науково-дослідницьких робіт і т. п.). Супутні інвестиції – вкладення в інші об'єкти, будівництво або реконструкція котрих необхідні для нормального функціонування основного об'єкта. Ці вкладення можуть бути, наприклад, зумовлені розвитком інфраструктури об'єктів, що споруджуються. Супутні інвестиції можуть знадобитися для будівництва і реконструкції доріг, організації автотранспорту, спорудження ліній електропередач і т. п.

Поєднані інвестиції – інвестиції в суміжні галузі народного господарства, які забезпечують основними й оборотними фондами будівництво (реконструкцію) і наступну експлуатацію об'єктів. Поєднані вкладення можуть здійснюватися, наприклад, у збільшенні потужностей підприємств, розвиток енергетичної і сировинної бази,

охорону навколишнього середовища і т. п. Потрібність у поєднаних інвестиціях у суміжні галузі виникає при нестачі необхідних резервів потужності діючих підприємств, які забезпечують будівництво і подальшу експлуатацію об'єкта, що споруджується, паливом, електроенергією, будівельними матеріалами і конструкціями, рухливим складом та іншою продукцією. Інші інвестиції містять у собі витрати на проїзд робітників і їх сімей на новобудівлі, витрати на підготування кадрів, витрати на консервацію основних фондів, що звільняються, на збільшення оборотних коштів підприємств та інші одночасні витрати.

Показники бюджетної ефективності відбивають фінансові наслідки реалізації інвестиційних проектів для державного, регіонального або місцевого бюджету. Показники бюджетної ефективності визначаються з урахуванням перевищення доходів відповідного бюджету над витратами. До складу бюджету включають збільшення (зменшення) податкових надходжень, плати за користування природними ресурсами, мита, акцизів, емісійних доходів від випуску цінних паперів і т. п.

До доходів бюджету належать також надходження в позабюджетні фонди: Пенсійний фонд, Фонд зайнятості, соціального страхування та ін. Витрати бюджету зумовлюються прямим бюджетним фінансуванням реалізації інвестиційного проекту: виділенням кредитів Центрального, регіональних і уповноважених банків, підлягаючих компенсації за рахунок бюджету: виплатою допомоги особам, що залишились без роботи у зв'язку із здійсненням проекту; гарантією інвестиційних ризиків та іншими чинниками.

Показники комерційної ефективності враховують фінансові наслідки реалізації інвестиційних проектів для їх безпосередніх учасників. Комерційна ефективність може розраховуватись як для проекту в цілому, так і для окремих учасників. Показники комерційної ефективності можуть бути розраховані для підгалузей у цілому і для окремих підприємств і організацій.

Комерційна ефективність припускає аналіз потоку реальних грошей і виступає як різниця між припливом і відпливом коштів від інвестиційної, операційної або фінансової діяльності.

За характером результатів, що враховуються, і витрат розрізняють показники економічної, фінансової, ресурсної, соціальної та екологічної ефективності інвестицій.

Показники економічної ефективності враховують у вартісному вимірі усі види результатів і витрат, зумовлених реалізацією інвестиційного проекту. Результати, що враховуються, і витрати при визначенні показників економічної ефективності виходять за рамки безпосередніх фінансових інтересів підприємств. Розрахунок показників фінансової ефективності ґрунтується тільки на фінансових показниках вкладення інвестицій. Показники ресурсної ефективності відбивають вплив виду ресурсу. Показники соціальної ефективності враховують соціальні результати реалізації проекту, показники екологічної ефективності – вплив проекту на навколишнє рідне середовище (повітря, воду, землю, флору і фауну).

Залежно від тимчасового періоду врахування результатів і витрат розрізняють показники ефективності, які визначаються за розрахунковий період, показники річної ефективності і т. п. Тривалість тимчасового періоду, що приймається для визначення показників ефективності, залежить від численних чинників: тривалості інвестиційного періоду, терміну служби об'єкта і технологічного устаткування, ступеня достовірності вихідної інформації, вимог інвесторів.

Показники ефективності інвестиційних проектів поділяються також залежно від мети їх використання на показники загальної (абсолютної) і порівняльної (відносної) ефективності. За показниками загальної ефективності оцінюють економічну доцільність інвестиційних вкладень, а за показниками порівняльної ефективності порівнюють різні варіанти інвестиційних проектів і вибирають найбільш економічно-раціональний. Показники загальної економічної ефективності визначаються з урахуванням повного обсягу інвестиційних витрат. Показники порівняльної економічної ефективності доцільно розраховувати з урахуванням тільки тих, що змінюються за варіантами частин видатків і витрат, що забезпечує зниження трудових витрат при виборі інвестиційних рішень. Показники загальної і порівняльної економічної ефективності доповнюють один одного, тому що варіант інвестиційних вкладень, встановлений за допомогою показників порівняльної ефективності, повинен мати необхідну абсолютну ефективність.

Для оцінювання загальної (абсолютної) економічної ефективності інвестиційних проектів можна використовувати систему показників, основними з яких є інтегральний ефект, індекс і норма рентабельності інвестицій, термін окупності інвестицій.



Інтегральний ефект (Еінт) являє собою суму різниці результатів, витрат і інвестиційних вкладень за розрахунковий період, приведених до одного (звичайно - початкового) року:

$$E_{int} = \sum_{t=0}^{T_p} (P_t - B_t - K_t) \cdot \eta t, \quad (2.59)$$

де P_t – результат за t -ий рік;
 B_t – витрати за t -ий рік;
 K_t – інвестиції за t -ий рік;
 ηt – коефіцієнт дисконтування;
 T_p – розрахунковий період.

Величина коефіцієнта дисконтування (ηt) при постійній нормі дисконту (E) визначається виразом:

$$\eta t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (2.60)$$

На підприємствах за економічний результат (P_t) приймають виручку від реалізації продукції, а також від надання різноманітного виду послуг.

Витрати (B_t) при визначенні показників економічної ефективності інвестицій враховують поточні витрати (без амортизації), податки та інші неінвестиційні витрати.

Інтегральний ефект має також інші назви: «чистий дисконтований прибуток (ЧДП)», «чиста приведена (або чиста сучасна) вартість», «чистий приведений ефект».

При одноразових інвестиційних вкладеннях у вихідний рік (K_0), а також постійних в часі результатах витрат і нормі дисконту інтегральний ефект визначається виразом:

$$E_{int} = \frac{P - B}{E} - K_0, \quad (2.61)$$

де P – річний результат;
 B – річні витрати.



Інтегральний ефект визначається за достатньо тривалий період. Річний інтегральний ефект ($E_{\text{інт}}$) розраховують за формулою:

$$E_{\text{інт}} = P - B - E \cdot K_0, \quad (2.62)$$

Іншим показником загальної економічної ефективності інвестицій може бути **індекс рентабельності інвестицій** – відношення суми приведеної різниці результату і витрат до величини капітальних вкладень. Якщо капітальні вкладення здійснюються за багаторічний період, то їх також беруть у вигляді приведеної суми.

Індекс рентабельності інвестиційних вкладень тісно пов'язаний з інтегральним ефектом. Якщо інтегральний ефект інвестицій $E_{\text{інт}}$ позитивний, то індекс рентабельності $E_{\text{рп}} > 1$, і навпаки. При $E_{\text{рп}} > 1$ інвестиційний проект вважається економічно ефективним. В іншому випадку ($E_{\text{рп}} < 1$) проект неефективний.

Норма рентабельності інвестицій ($E_{\text{р}}$) є тією нормою дисконту, за якою величина приведеної різниці результату і витрат дорівнює приведеним капітальним вкладенням. Показник «норма рентабельності інвестицій» має також інші назви: «внутрішня норма доходності (ВНД)», «внутрішня норма прибутку», «норма повернення інвестицій». Норма рентабельності інвестицій при $P_t = \text{const}$, $B_t = \text{const}$ і одноразових капітальних вкладеннях дорівнює:

$$E_{\text{р}} = R - B / K_0, \quad (2.63)$$

Одержвану розрахункову величину $E_{\text{р}}$ порівнюють з потрібною інвесторові нормою рентабельності вкладень. Питання про прийняття інвестиційного проекту може розглядатися, якщо значення $E_{\text{р}}$ не менше потрібної інвестору величини.

Якщо інвестиційний проект цілком фінансується за рахунок позики банку, то значення $E_{\text{р}}$ вказує верхню межу припустимого рівню банківської відсоткової ставки, перевищення якого робить проект економічно неефективним.

У випадку, коли має місце фінансування з різних джерел, нижня межа значення $E_{\text{р}}$ відповідає «ціні» капіталу, що авансується, яка може розраховуватись як середня арифметична зважена величина виплат за користування капіталом, що авансується.

Термін окупності інвестицій (T_0) – тимчасовий період від початку реалізації проекту, за який інвестиційні вкладення покриваються сумарною різницею результатів і витрат. Термін окупності іноді називають терміном відшкодування або повернення витрат. Для визначення величини T_0 розраховують період, за межами якого інтегральний ефект стає не негативним.

Термін окупності інвестицій може бути розраховано так:

$$T_0 = K_0 / (R - B), \quad (2.64)$$

Ефективність інвестиційних проектів доцільно оцінювати з використанням усієї сукупності показників. Проте, в цьому випадку можуть з'явитися протилежні результати. Перевагу серед усієї сукупності показників економічної ефективності варто віддавати інтегральному ефекту інвестицій, тому що взаємозв'язок між показниками при позитивному значенні інтегрального ефекту забезпечує індекс рентабельності інвестицій $E_{ipr} > 1$, норму рентабельності вкладень вище від «ціни» авансованого капіталу.

?

Запитання для самоконтролю

1. *Інвестиції як невід'ємна частина факторів виробництва.*
2. *Класифікація інвестицій.*
3. *Сутність інвестиційної діяльності.*
4. *Основні складові капітальних вкладень.*
5. *Етапи планування капітальних вкладень.*
6. *Структура капітальних вкладень.*
7. *Показники економічної ефективності інвестицій.*



СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНІ СХЕМИ

до розділу другого «Ресурси підприємства»

Тема 5. Персонал підприємства, продуктивність і оплата праці

Таблиця 2.1

РОЗРАХУНОК БАЛАНСУ РОБОЧОГО ЧАСУ СЕРЕДНЬООБЛІКОВОГО ПРАЦІВНИКА (ДАНІ УМОВНІ)

Показники	Значення показників за періодами (роками)	
	звітний	плановий
Кількість календарних днів	365	366
Вихідні та святкові дні	115	114
Кількість робочих днів (номінальний фонд робочого часу, днів)	250	252
Невиходи на роботу, днів		
з них:		
— чергові відпустки	24	24
— відпустки у зв'язку з навчанням	2,5	2,5
— неявки у зв'язку з захворюванням	7	6
— неявки у зв'язку з пологами	1,5	1,5
— виконання державних обов'язків	2	1
— з дозволу адміністрації	1	2
Явковий робочий час, днів	212	215
Середня тривалість робочого дня, годин	7,93	7,95
Ефективний фонд часу за рік, годин	1681,16	1709,25



Рис. 2.1. Процес набору і підбору кадрів

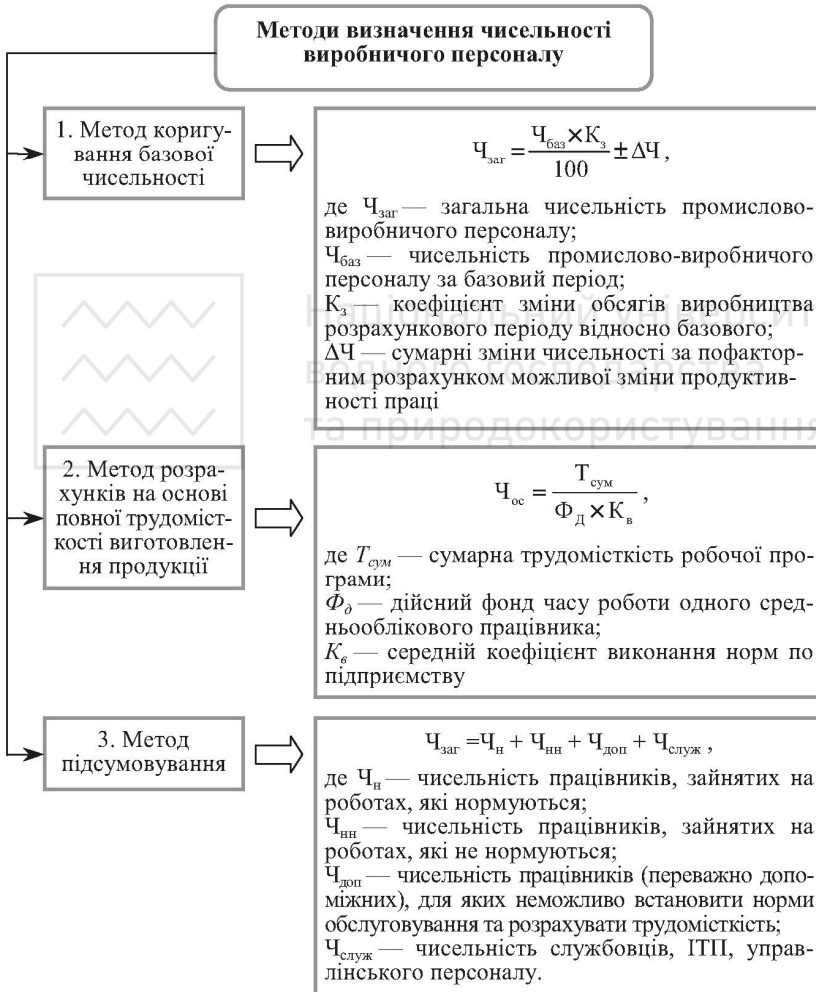


Рис. 2.2. Чисельність персоналу та методи її визначення

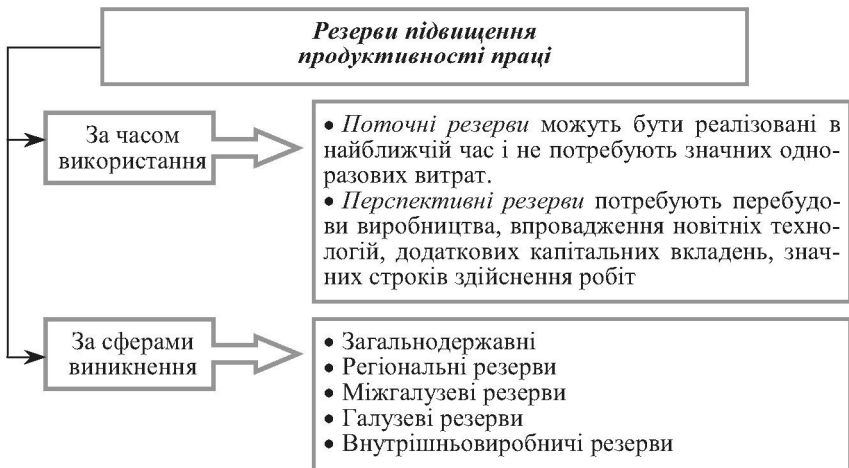
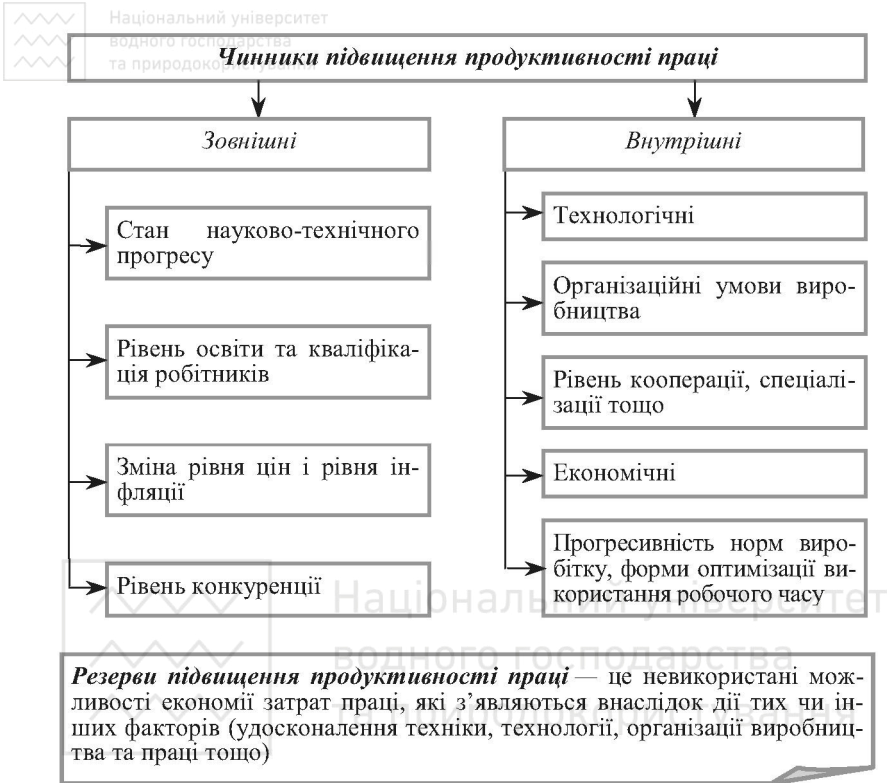


Рис.2.3. Чинники та резерви зростання продуктивності праці



Рис. 2.4. Функції заробітної платні

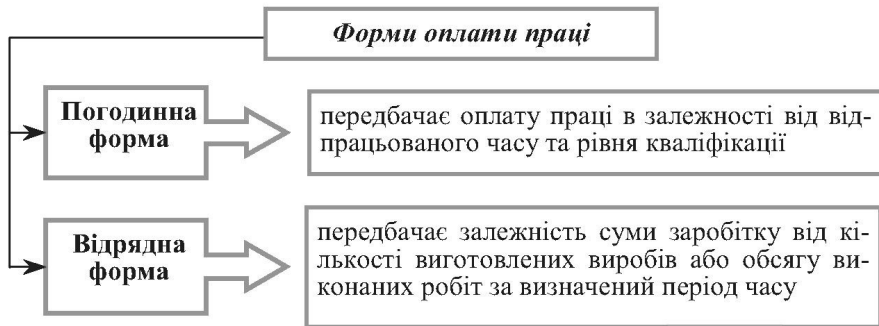


Рис. 2.5. Форми оплати праці

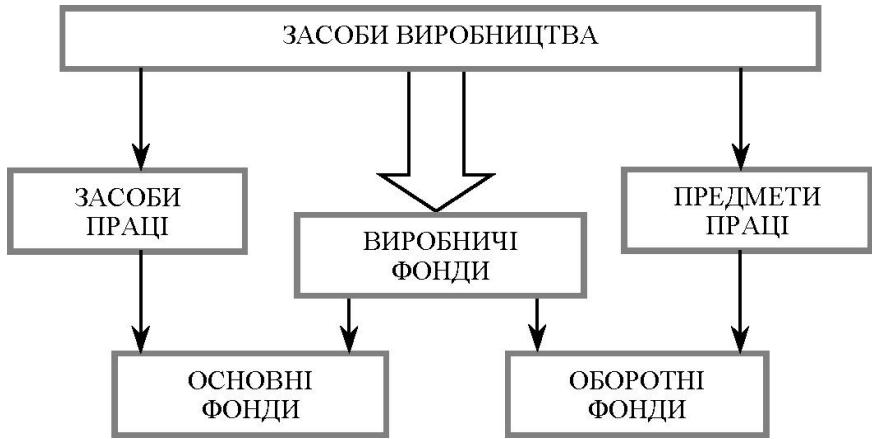


Рис. 2.6. Структура засобів виробництва

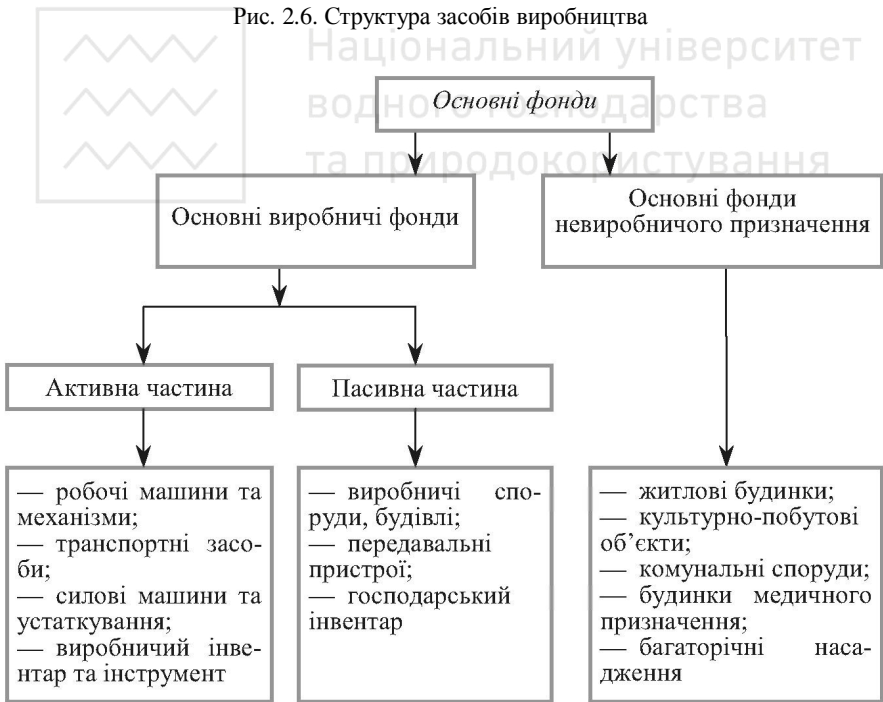


Рис. 2.7. Структура основних фондів



ЗНОС ОСНОВНИХ ФОНДІВ

Фізичний знос — втрата основними фондами технічних властивостей та характеристик в результаті експлуатації, атмосферних впливів, умов збереження

Моральний знос — знецінення вартості основних фондів до настання повного фізичного спрацювання під впливом науково-технічного прогресу

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ

— за даними обстеження технічного стану (обчисленням відносної величини економічного спрацювання, тобто відношення їх вартості, перенесеної на вартість готової продукції до загальної балансової вартості на кінець року)

— за строком експлуатації:

$$K = \frac{T_{\phi}}{T},$$

де T_{ϕ} — фактичний термін служби, років; T — нормативний термін служби, років.

— знос першого роду:

$$M_1 = \frac{(\Phi_{\Pi} - \Phi_{\text{в}})}{\Phi_{\Pi}} \times 100,$$

де Φ_{Π} — первісна вартість основних фондів; $\Phi_{\text{в}}$ — відновна вартість основних фондів.

— знос другого роду:

$$M_2 = \Phi_{\text{пс}} - \Phi_{\text{пн}} \times \frac{\Pi_{\text{с}} \times T_{\text{с}}}{\Pi_{\text{н}} \times T_{\text{н}}},$$

де $\Phi_{\text{пс}}$, $\Phi_{\text{пн}}$ — відповідно первісна вартість старого та нового обладнання; $\Pi_{\text{с}}$, $\Pi_{\text{н}}$ — річна продуктивність старого та нового обладнання; $T_{\text{с}}$, $T_{\text{н}}$ — термін служби старого та нового обладнання.

Рис. 2.8. Знос основних фондів



Фактори, що впливають на ефективність використання виробничої потужності

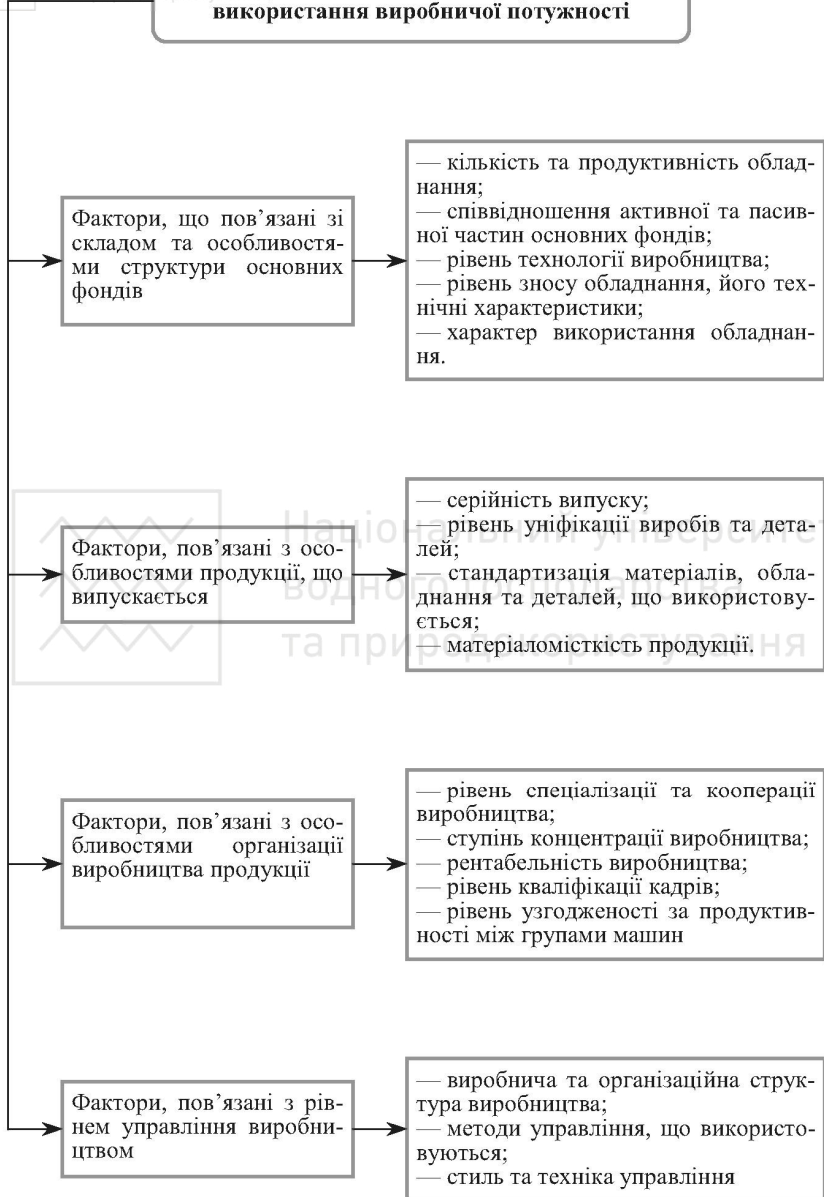


Рис. 2.9. Фактори впливу на ефективність виробничої потужності



Тема 7. Нематеріальні ресурси та активи



Рис. 2.10. Види нематеріальних ресурсів підприємства



Рис. 2.11. Класифікація нематеріальних активів підприємства



Тема 8. Оборотні кошти підприємства

1. Сфери виробництва	Облігові виробничі фонди		Фонди облігу	
	Виробничі запаси		Голова не-реалізована продукція	Грошові кошти та розрахунки
Елементи оборотних коштів	сировина, матеріали, полуфабрикати основного виробництва	виробничі запаси	виробничі запаси	грошові кошти на рахунках та в касі
	допоміжні матеріали	паливо	запасні частини для ремонту	виправлена продукція
2. Особливості планування і нормування	малопіщні та пилкозано-шувани предмети	витрати на незакінчену продукцію	витрати майбутніх періодів	нормовані оборотні кошти
	тарпа	незавершене виробництво	продукція на складах	ненормовані оборотні кошти
3. Джерела формування	Власні оборотні кошти закріпленні нормативами		Зачучені, позичені та інші джерела формування	
	Нормовані оборотні кошти (розраховуються по економічно обґрунтованим нормам)		Ненормовані оборотні кошти	
Розрахунки з лібіторами (лібіторська заборгованість)				

Рис. 2.1.2. Класифікація та склад оборотних коштів



Показники оборотності оборотних коштів

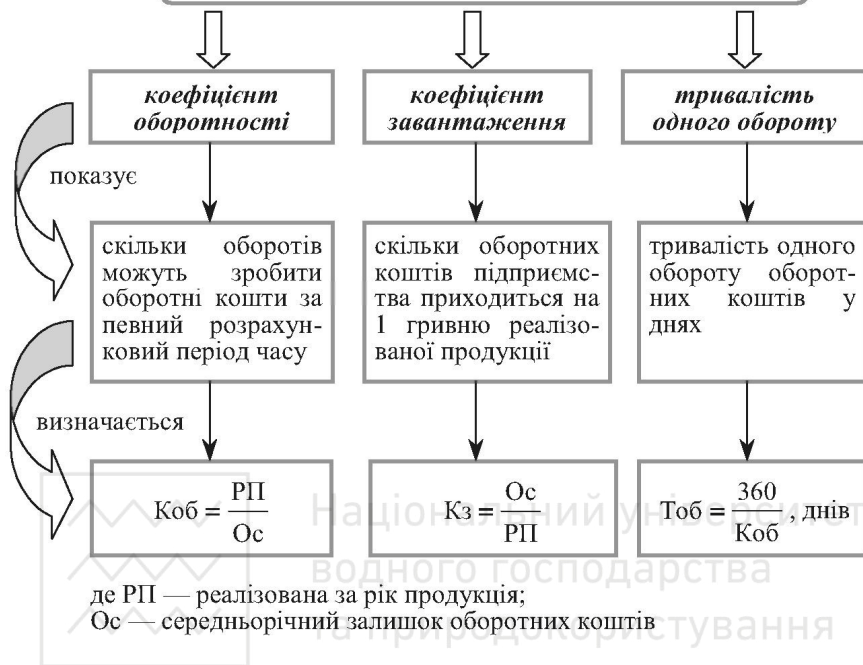


Рис.2.13. Показники оборотності оборотних коштів



Рис. 2.14. Норма запасу оборотних коштів



Тема 9. Інвестиційні ресурси підприємства

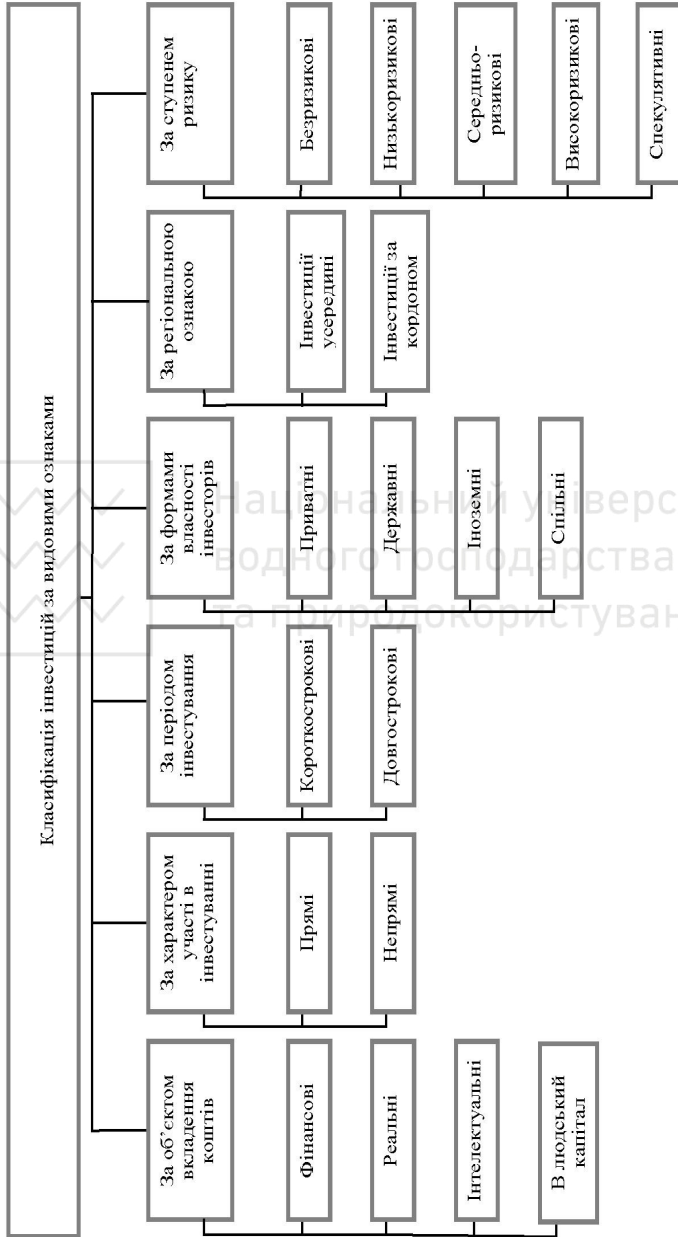


Рис. 2.15. Класифікація інвестицій



*“Того, хто не задумується про
далекі труднощі, підстерігають
близькі неприємності”
(Конфуцій)*

ТЕМА 10. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 10.1. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності.
- 10.2. Науково-технічний та організаційний прогрес.
- 10.3. Економічна оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень.



Ключові терміни та поняття

- Інновації
- Венчурні підприємства
- Нововведення
- Науково-технічний процес
- Інноваційний продукт
- Економічна ефективність інновацій
- Технопарк
- Бізнес-інкубатор
- Технополіс

10.1. Загальна характеристика інновацій та інноваційної діяльності

Правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України «Про інноваційну діяльність», згідно з яким *інновації* – це новостворені (застосовані) і (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 призводять до кількісних або якісних поліпшень підприємницької діяльності.

Звичайно інноваціям передують науково-виробнича діяльність, що пов'язана з появою нововведення.

Ідеєю нововведення може бути народжена як інвенція, ініціація або дифузія інновації.

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

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

Дифузія – пропозиція з використання вже одного разу обгрунтованої і впровадженої ідеї інновації.

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

Наприклад, у виробничому середовищі цей процес звичайно проходить такі стадії:

- сертифікація (патентування) ідеї;
- наукове і техніко-економічне обгрунтування нового продукту (технології);
- експериментальне освоєння зразків;
- доведення до промислового виробництва;
- одержання нового продукту в необхідному обсязі для його комерціалізації.

Законом України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначена як форма інвестицій і здійснюється з метою впровадження НТП у виробництво й соціальну сферу.

Ця діяльність включає:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм із тривалими термінами окупності витрат;
- фінансування функціональних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;



- розроблення і впровадження нової технології, що зберігає ресурси, призначеної для поліпшення соціального та екологічного стану.

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

Причини: помилки в обґрунтуванні, недостатньо «чисті» результати експерименту, нестача коштів для розвитку, а також тривалі терміни інноваційного процесу, що призводять до старіння нововведення.

Інновації переслідують одну або декілька з головних суспільних цілей. Вкладення в нововведення можуть здійснюватися з метою або одержання прибутку, або зниження затрат 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, що згодом може бути реалізований як товар.

Виробниче підприємство повинно безупинно удосконалювати 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;
- конкуренція.

Зростання масштабів світового виробництва неминує призводить до збільшення питомих витрат на виготовлення продукції; при цьому:

- підвищуються ціни на сировину і паливо за рахунок збільшення витрат на їхній видобуток у важкодоступних районах залягання;
- збільшуються витрати на охорону навколишнього середовища;
- підвищуються вимоги до якості продукції, що випускається;
- посилюється конкуренція між товаровиробниками;
- зростає заробітна плата працівників у міру зростання їхніх потреб.

У таких умовах жодне підприємство не зможе скільки-небудь довго існувати, не вносячи помітних удосконалень у свою роботу.

Насамперед удосконалюються засоби, методи та організація виробництва, тобто здійснюються:

- освоєння нової і модернізація продукції, що випускається;
- впровадження у виробництво нових машин, устаткування, інструментів, нових матеріалів;
- використання нових технологій і засобів виробництва продукції;
- удосконалення і застосування нових прогресивних методів, засобів і правил організації і керування виробництвом.

Завдання удосконалення техніки й організації виробництва безпосередньо пов'язують з потребами ринку, тобто визначають продукцію, яку варто проектувати, споживачів, конкурентів та ін.

Ці питання вирішують інженери, маркетологи та економісти, що розробляють технічну політику. На основі цієї політики визначають напрям технічного розвитку виробництва і сектор ринку, на якому збирається закріпитися підприємство.

Досвід показує, що впровадження досягнень НТП на конкретному виробництві реалізується тільки на одну третину результативного ефекту нововведення, 60-70% використовується іншими підприємствами.

Крім того, є інноваційні ідеї, що були відкинуті у нас як безперспективні, а потім з успіхом використовувалися в інших країнах.

Значення терміну «інновація» залежить від конкретної мети дослідження, вимірювання або аналізу об'єкта. У зв'язку з цим розрізняють такі основні типи інновацій:

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

Інновації підлягають класифікації за певними ознаками.

Їх можна також розглядати і як вкладення інвестиційного капіталу в нововведення, що призводять до кількісних або якісних змін у

підприємницькій діяльності. Підготовка, обґрунтування, освоєння та контроль за впровадженням нововведення є інноваційною діяльністю.

Згідно із законодавством України, інноваційна діяльність – це діяльність, спрямована на використання й комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг.

Суб'єктами інноваційної діяльності можуть бути:

- фізичні та юридичні особи України;
- фізичні та юридичні особи іноземних держав;
- особи без громадянства;
- об'єднання юридичних та фізичних осіб, які проводять в Україні інноваційну діяльність і (або) залучають майнові та інтелектуальні цінності, вкладають власні чи запозичені кошти в реалізацію в Україні інноваційних проєктів.

Підприємство (об'єднання підприємств) 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 проєкту і науково-дослідною та (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології (в тому числі інформаційної) чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам:

- він є реалізацією (впровадженням) об'єктів інтелектуальної власності (винаходу, корисної моделі, промислового зразка, топографії інтегральної мікросхеми, селекційного досягнення тощо), на які виробник продукту має державні охоронні документи (патенти, свідоцтва) чи одержані від власників цих об'єктів інтелектуальної власності ліцензії, або він є реалізацією (впровадженням) відкриттів. При цьому використаний об'єкт інтелектуальної власності має бути визначальним для даного продукту;

- розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень;

- в Україні цей продукт вироблено (буде вироблено) вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом,

представленим на ринку, він є конкурентоспроможним і має суттєво вищі техніко-економічні показники.



Рис. 3.1. Класифікація інновацій

Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і (або) інноваційної продукції, тобто інноваційний проект – комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту й (або) інноваційної продукції.



Інноваційною визнається продукція, яка відповідає таким вимогам:

- вона є результатом виконання інноваційного проекту;
- така продукція (товари чи послуги) є конкурентоспроможною.

Інноваційне підприємство може функціонувати у вигляді інноваційного центру, бізнес-інкубатора, технополісу, технопарку.

Технологічний парк – юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проєктів, виробничого впровадження наукомістких розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

Технопарк (науково-технологічний парк) можна розглядати як комплекс дослідних інститутів, лабораторій та підприємств, що створюються на заздалегідь підготовлених територіях з метою координації діяльності та співробітництва таких головних ланок, як наука, вища школа, державний сектор виробництва, приватні підприємства, місцеві та регіональні органи управління. Технополіс – це науково-промисловий комплекс, створений для виробництва нової прогресивної продукції або розроблення нових наукомістких технологій на базі тісних взаємовідносин виробничих підприємств і вищих навчальних закладів та науково-технічних центрів. У ньому поєднуються наука, техніка і підприємництво, здійснюється тісне співробітництво між академічною наукою, підприємцями, місцевими і центральними органами влади.

Функцією технополісу є максимальне використання унікального науково-виробничого та трудового потенціалу великого міста, його зручного економіко-географічного положення через формування життєво важливої для інноваційної діяльності інфраструктури. Отже, сукупність технопарків, інкубаторів, комплекс різноманітних структур, які забезпечують життя міста, утворюють технополіс.

Бізнес-інкубатор – це комплекс, який займається наданням інноваційних послуг щодо реалізації інноваційних проєктів. Інкубаційний період для фірми триває від 2-3 до 5 років, після чого інноватор може вести діяльність самостійно.

Активними учасниками інноваційної діяльності є венчурні (ризикові) компанії. Це підприємства, діяльність яких спрямована на наукові дослідження, впровадження нововведень та фінансування

інноваційних проєктів. Діяльність венчурних компаній пов'язана з досить високим ступенем ризику.

Перевагою таких підприємств є, з одного боку, вузька спеціалізація, концентрація матеріально-технічних та фінансових ресурсів на обраному напрямі дослідження, а з другого – можливість швидкої переорієнтації на інші напрями діяльності.

Об'єкти інновацій:

- інноваційні програми і проєкти, виробниче обладнання та процеси;
- нові знання та інтелектуальні продукти, товарна продукція;
- інфраструктура виробництва і підприємництва;
- організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
- сировинні ресурси, засоби їх видобування і переробки;
- механізми формування споживчого ринку і збуту продукції.

10.2. Науково-технічний та організаційний прогрес

Науково-технічний прогрес (НТП) в буквальному розумінні означає безперервний взаємозумовлений процес розвитку науки і техніки; у широкому значенні - це постійний процес створення нових і удосконалення застосовуваних технологій, засобів виробництва і кінцевої продукції з використанням досягнень науки.

Спираючись на суть, зміст та закономірності сучасного розвитку науки і техніки, можна виокремити характерні для більшості галузей народного господарства загальні напрямки НТП, а по кожному з них – пріоритети на найближчу доступну для огляду перспективу.

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 і перетворювання матеріалів, енергії, інформації, виготовлення продукції. Технологія виступає завершальною ланкою і формою матеріалізації фундаментальних досліджень, засобом безпосереднього впливу науки на сферу виробництва.

В галузі предметів праці варто виділити такі тенденції НТП:

- істотне підвищення якісних характеристик матеріалів мінерального походження, стабілізація і навіть зменшення питомих обсягів їхнього споживання;



- інтенсивний перехід до застосування в усе більшій кількості легких, міцних та корозієстійких кольорових металів і сплавів, що став можливим внаслідок появи принципово нових технологій, які в багато разів зменшили вартість їхнього виробництва;

- істотне розширення номенклатури та форсоване нарощування обсягів продукування штучних матеріалів з наперед заданими унікальними властивостями.

До сучасних виробничих процесів ставляться такі вимоги, як досягнення максимально можливої безперервності, безпеки, гнучкості і продуктивності, що можуть бути реалізовані лише за відповідного рівня їх механізації і автоматизації. Механізація і автоматизація виробництва, яка відображає різний ступінь заміни ручної праці машиною, у своєму безперервному розвитку послідовно, паралельно або паралельно-послідовно проходить від нижчої (часткової) до вищої (комплексної) форми.

Вся сукупність сучасних напрямів НТП слугує фундаментальною базою технічного розвитку будь-якого підприємства. Технічний розвиток відображає процес формування і удосконалення техніко-технологічної бази підприємства, що має бути постійно зорієнтованим на кінцеві результати його господарської діяльності.

Технічний розвиток як об'єкт організаційно-економічного управління охоплює різноманітні форми, що мають відображати відповідні стадії процесу розвитку виробничого потенціалу і забезпечувати відтворення основних фондів підприємства (від капітального ремонту знярядь праці до розширення та нового будівництва певних виробничих ланок). Із сукупності форм технічного розвитку варто виокремлювати такі, які характеризують, з одного боку, підтримку техніко-технологічної бази, а з другого – її безпосередній розвиток шляхом удосконалення і нарощування.

Організаційний прогрес виступає як узагальнена характеристика процесу використання організаційних факторів розвитку і підвищення ефективності виробництва. Його суть полягає в удосконаленні існуючих й застосуванні нових методів і форм організації виробництва та праці, елементів господарського механізму в усіх ланках управління економікою. Основні сучасні тенденції організаційного прогресу можна звести до такого:

- прискорення темпів розвитку окремих та посилення взаємозв'язків усіх суспільних форм організації виробництва, що

забезпечує демонополізацію виробництва багатьох видів продукції, конкуренцію продуцентів на ринку;

- посилення безперервності та гнучкості виробництва на підприємствах багатьох галузей шляхом більш широкого застосування автоматичних роторних ліній робототехнічних комплексів і гнучких виробничих систем, що уможливають звести до мінімуму втрату часу і ресурсів, багатократно підвищити продуктивність праці, різко прискорити оновлення продукції;

- розвиток колективної (бригадної) форми організації і оплати праці, що за умов прискорення НТП, якісного удосконалення і ускладнення техніко-технологічної бази виробництва стає об'єктивно необхідним і економічно доцільним;

- раціоналізація організації потоку і використання засобів виробництва і кінцевої продукції на всіх стадіях відтворювального процесу, переміщення певної частини організаційно-технологічних операцій з підготовки виробництва у сферу матеріально-технічного його забезпечення, що сприяє істотному скороченню виробничих запасів сировини, матеріалів і палива, зменшенню обсягів їх виконання, утилізації відходів виробництва;

- формування нових типів суспільної комбінації речових і особистих елементів процесу виробництва, науки і виробництва, виробництва і сфери споживання у вигляді спільних міжгалузевих і міждержавних підприємств, науково-технічних комплексів, інженерних і сервісних центрів, створюваних з метою концентрації і раціонального використання суспільних ресурсів, підвищення ефективності науково-технічного прогресу;

- удосконалення організації функціонування господарського механізму підприємств. Їх перехід на ринкові економічні відносини з державою та іншими контрагентами, що посилює відповідальність за кінцеві результати діяльності, конкурентоспроможність на світовому і національному ринках, фінансову стійкість і прибутковість;

- активізація людського чинника шляхом здійснення кадрової політики, що відповідає сучасним вимогам, правильного підбору керівників усіх рівнів, підвищення їх компетентності, діловитості і відповідальності; подальшого розвитку демократії в управлінні виробництвом.

Розвиток і поглиблення окреслених тенденцій в галузі організації виробничо-трудових процесів та функціонування господарського

механізму необхідно вважати сучасними завданнями прискорення організаційного прогресу. При цьому пріоритетними мають бути заходи щодо раціоналізації організаційно-господарського управління і подальшого взаємоузгодженого розвитку суспільних форм організації виробництва. Лише комплекс заходів такої спрямованості може забезпечити реалізацію наявних резервів прискорення і підвищення ефективності організаційного прогресу.

10.3. Економічна оцінка ефективності технічних та організаційних нововведень

Ефективні технічні, організаційні та економічні нововведення неодмінно ведуть до помітних позитивних змін у соціальних процесах на підприємствах, а постійна актуалізація нагальних завдань соціального характеру ініціює розв'язання таких за допомогою нових економічних рішень. Зрештою, усі нововведення, які зорієнтовані на динамічний розвиток і невпинне підвищення ефективності виробництва, мають спиратися на власні юридичні підвалини, відповідні нормативно-законодавчі акти – інакше вони не справлятимуть належного впливу на масштаби і строки досягнення соціально-економічних цілей діяльності підприємств та організацій.

Тому треба позитивно оцінювати активізацію законотворчих процесів в Україні, які сприяють скорішому переходу до соціально орієнтованих ринкових відносин між суб'єктами господарювання; розробку і схвалення пакета законів і механізмів їхньої практичної реалізації, що визначають і регулюють діяльність підприємств та організацій усіх галузей народного господарства.

До груп технічних новин і нововведень, стосовно яких визначаються і оцінюються економічна та інші види ефективності, належать створення, виробництво та використання нових або модернізація (поліпшення експлуатаційних характеристик) існуючих засобів праці (машин, устаткування, будівель, споруд, передавальних пристроїв), предметів праці (сировини, матеріалів, палива, енергії) і споживання (продукції для безпосереднього задоволення потреб населення), технологічних процесів, включаючи ті з них, що містять винаходи і раціоналізаторські пропозиції. Єдиним узагальнюючим показником економічної ефективності будь-якої групи технічних нововведень слугує економічний ефект, що характеризує абсолютну

Національний університет
технічного господарства
імені Василя Гетьмана

величину перевищення вартісної оцінки очікуваних (фактичних) результатів над сумарними витратами ресурсів за певний період.

Економічний ефект заходів НТП розраховується на всіх етапах реалізації і за весь період здійснення цих заходів і визначається як різниця між вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за цей період.

Залежно від завдань, які вирішуються, економічний ефект може обчислюватись в одній із двох форм:

- народногосподарський (загальний ефект за умовами використання нововведень);
- госпрозрахунковий (комерційний ефект, який отримується окремо розробником, виробником і споживачем нововведень).

Народногосподарський економічний ефект обчислюється шляхом порівняння результатів за місцем використання нової техніки, інших нововведень і усіх витрат на їх розробку, виробництво і споживання.

Комерційний економічний ефект обчислюється на окремих стадіях «життєвого циклу» нововведення і дає можливість оцінити ефективність технічних новин з урахуванням економічних інтересів окремих проектно-конструкторських організацій, підприємств-виробників і підприємств-споживачів.

Перша форма економічного ефекту використовується на стадії обґрунтування доцільності розробки та вибору найкращого варіанту проектного рішення; друга форма – у процесі реалізації заходів, коли є відомими ціни на нову науково-технічну продукцію, обсяги її виробництва, умови і строки застосування.

На стадії техніко-економічного обґрунтування і вибору найкращого варіанта, при формуванні планів наукових і дослідно-конструкторських робіт повинен бути витриманий народногосподарський підхід, який передбачає врахування при оцінці заходів НТП усіх можливих наслідків – економічних, соціальних, екологічних, зовнішньоекономічних. Етапи реалізації цього підходу зводяться до наступного:

- із потенційно можливих варіантів вибирають ті, які задовольняють заданим обмеженням;
- по кожному з обраних варіантів обчислюють результати, витрати, економічний ефект;
- кращим визнається варіант, що забезпечує максимальну величину економічного ефекту, а за умови його тотожності за

Сумарний економічний ефект від реалізації заходів НТП за певний розрахунковий період T (E_T) обчислюється за формулою:

$$E_T = P_T - B_T, \quad (3.1)$$

де P_T – вартісна оцінка витрат від здійснення заходів НТП за розрахунковий період, грн;

B_T – вартісна оцінка витрат на здійснення заходів НТП за цей же період, грн.

Такий спосіб визначення економічного ефекту є однаковим як при обчисленні народногосподарського, так і комерційного ефекту від впровадження заходів науково-технічного прогресу.

При обчисленні економічного ефекту слід приводити різночасові витрати і результати до єдиного для всіх варіантів моменту часу – розрахункового року за допомогою коефіцієнта приведення (α).

Із врахуванням фактора часу економічний ефект може бути представлений виразом:

$$E_T = \sum_{t=1}^T (P_t - B_t) \cdot \alpha \quad (3.2)$$

де P_t , B_t – вартісна оцінка відповідно результатів і витрат у t -му році розрахункового періоду, грн.

Початковим роком розрахункового періоду T вважають рік початку фінансування робіт по здійсненню заходу (включаючи наукові дослідження), а кінцевим – момент завершення всього життєвого циклу заходу (визначається нормативними строками оновлення продукції з врахуванням її старіння).

Оцінювання основних результатів здійснюється за формулами:

а) для нових засобів праці тривалого використання:

$$P_{осн} = C_t \times H_t \times \Pi_t, \quad (3.3)$$

б) для нових предметів праці:

$$P_{осн} = C_t \times H_t / B_t, \quad (3.4)$$

де C_t – ціна одиниці продукції, виробленої з використанням нових засобів або предметів праці у t -му році, грн;

H_t – обсяг використання нових засобів або предметів праці у t -му році, натур. одиниць;

Π_t – продуктивність засобів праці у t -му році, натур. одиниць;

V_t – витрати предметів праці на одиницю продукції у t -му році, натур. одиниць.

Вартісна оцінка сукупних результатів включає додаткові економічні результати в різних сферах народного господарства, а також економічну оцінку соціальних і екологічних наслідків від заходів НТП.

Крім обчислення загальної величини економічного ефекту, слід визначити його частку, що має одержати кожний причетний до процесу створення і впровадження нововведення. Тобто, необхідно обчислювати комерційний ефект, для оцінювання якого в ринкових умовах може використовуватись показник прибутку, що залишається в розпорядженні наукової організації, підприємства (Π_t), а саме:

$$\Pi t = Vt + Cnt - \text{Под}t, \quad (3.5)$$

де Vt – виручка від реалізації продукції науково-технічного або виробничо-технічного призначення у t -му році, грн;

Cnt – собівартість продукції у t -му році, грн;

$\text{Под}t$ – загальна сума податків і виплат з балансового прибутку наукової організації, підприємства у t -му році, грн.

Крім того, при аналізі ефективності заходів НТП можуть використовуватись інші показники, наприклад, коефіцієнт економічної ефективності одноразових витрат (капіталовкладень), строк їх окупності тощо.

?

Запитання для самоконтролю

1. Дайте характеристику інновацій за різними ознаками.
2. Хто може бути суб'єктами інноваційної діяльності в Україні?
3. Охарактеризуйте поняття: технологічний парк, технопарк, технополіс, бізнес-інкубатор.
4. Що таке інноваційні процеси?
5. Що може бути об'єктами інновацій?
6. Дайте визначення науково-технічного прогресу.
7. Організаційний прогрес та його тенденції.
8. Які головні цілі науково-технологічного та інноваційного розвитку України.



ТЕМА 11. ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 11.1. Виробничий процес та його структура.
- 11.2. Принципи організації виробничого процесу.
- 11.3. Загальна характеристика методів організації виробництва.
- 11.4. Типи виробництва та їх техніко-економічні особливості.
- 11.5. Виробнича програма підприємства та показники оцінки обсягу продукції.

Ключові терміни та поняття

- Виробництво
- Типи виробництва
- Виробничий процес
- Форми організації виробництва
- Стадії виробництва
- Організація робочого місця
- Організація виробництва
- Потокове виробництво
- Організація виробничого процесу
- Такт потокової лінії
- Принципи організації виробничого процесу
- Темп виробництва
- Ритм потоку

11.1. Виробничий процес та його структура

Виробничий процес – це сукупність взаємозалежних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів праці і знарядь праці з метою створення споживчих вартостей – корисних предметів праці, необхідних для виробничого або особистого споживання. У процесі виробництва робітники впливають на предмети праці за допомогою знарядь праці і створюють нові готові продукти, наприклад, верстати, автомобілі, товари народного споживання і т. д. Предмети і знаряддя праці, будучи речовинними елементами виробництва, на підприємстві знаходяться у визначеному взаємозв'язку один з одним: конкретні предмети може бути оброблено тільки визначеними знаряддями праці; вже самі по собі вони мають системні властивості. Однак жива праця повинна охопити ці речі і тим самим почати процес перетворення їх у продукт. Таким чином, **виробничий**

процес – це насамперед трудовий процес, оскільки ресурси, які людина використовує на його вході, як інформація, так і матеріальні засоби виробництва є продуктом попередніх процесів праці. Розрізняють основні, допоміжні та обслуговуючі виробничі процеси.

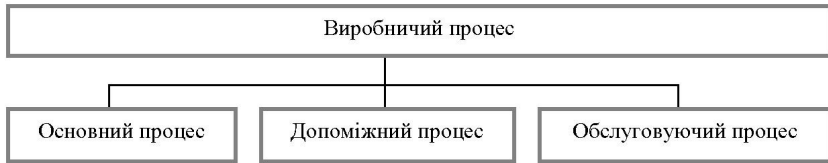


Рис. 3.2. Структура виробничого процесу

Основні виробничі процеси – це та частина процесів, у якій відбувається безпосередня зміна форм, розмірів, властивостей внутрішньої структури предметів праці і перетворення їх у готову продукцію. Наприклад, на підприємстві сільського машинобудування процеси виготовлення деталей і складання з них підвузлів, вузлів виробів у цілому.

До **допоміжних виробничих** належать такі процеси, результати яких використовуються безпосередньо в основних процесах, для забезпечення їх ефективного здійснення. Прикладами таких процесів є: виготовлення інструментів, пристосувань, засобів механізації й автоматизації власного виробництва, запасних частин для ремонту устаткування.

Обслуговуючі виробничі процеси – це процеси праці з надання послуг, необхідних для здійснення основних і допоміжних виробничих процесів. Наприклад, транспортування матеріальних потужностей, складські операції усіх видів, технічний контроль якості продукції й ін.

Основні, допоміжні й обслуговуючі виробничі процеси мають тенденції розвитку й удосконалення. Так, багато допоміжних виробничих процесів може бути передано спеціалізованим бригадам, що здебільшого забезпечує більш ефективне їх виконання. З підвищенням рівня механізації й автоматизації основних і допоміжних процесів, обслуговуючі процеси поступово стають невід'ємною частиною основного виробництва, відіграють організуючу роль в автоматизованих і особливо у гнучких автоматизованих виробництвах.



Основні, а в деяких випадках і допоміжні, виробничі процеси протікають у різних стадіях (або фазах).

Стадія – це відособлена частина виробничого процесу, на якій предмет праці переходить в інший якісний стан. Наприклад, матеріал переходить у заготівку, заготівка в деталь і т. д.

Основні виробничі процеси протікають у таких стадіях: заготівельна, обробна, складальна і регулювально-налагоджувальна.

Заготівельну стадію призначено для виробництва заготовок деталей. Вона характеризується досить різноманітними методами виробництва. Наприклад, розкрій або різання заготовок деталей з листового матеріалу, виготовлення заготовок методами лиття, штампування, кування і т.д. Основна тенденція розвитку технологічних процесів на цій стадії полягає у наближенні заготовок до форм і розмірів готових деталей. Знаряддя праці на цій стадії є відрізни верстати, пресово-штампувальне устаткування, гильотинні ножиці й ін.

Обробна стадія – друга в структурі виробничого процесу - включає механічне і термічне оброблення. Предметом праці тут є заготівки деталей, знаряддя праці – в основному різні металорізальні верстати, печі для термічного оброблення, апарати для хімічного оброблення. В результаті виконання цієї стадії деталям надаються розміри, що відповідають заданому класу точності.

Складальна (складально-монтажна) – це стадія виробничого процесу, в результаті якої виходять складальні одиниці (дрібні складальні одиниці, підвузли, вузли, блоки) або готові вироби. Предметом праці на цій стадії є деталі і вузли власного виготовлення, а також отримані зі сторони (комплектуючі вироби). Розрізняють дві основні організаційні форми складання: стаціонарне і рухливе. Стаціонарне складання – це коли вироби виготовляються на одному робочому місці (деталі подаються). За рухливого складання вироби створюються у процесі його переміщення від одного робочого місця до іншого. Знаряддя праці тут не такі різноманітні, як на обробній стадії.

Основними з них є усілякі верстати, стенди, що транспортують і направляють пристрої (конвеєри, електрокари, роботи й ін.). Складальні процеси, як правило, характеризуються значним обсягом робіт, виконуваних вручну, тому їх механізація й автоматизація – головне завдання удосконалювання технологічного процесу.

Регулювально-налагоджувальна – заключна стадія в структурі виробничого процесу, що проводиться з метою одержання необхідних технічних параметрів готового виробу. Предметом праці тут є готові вироби або їх окремі складальні одиниці, знаряддя праці, універсальна контрольно-вимірювальна апаратура і спеціальні стенди для іспитів.

Складними називаються процеси, в яких шляхом з'єднання частин виходять готові продукти праці, тобто складні вироби (верстати, машини, прилади і т.д.).

Рух предметів праці у виробничому процесі здійснюється так, що результат праці одного робочого місця стає вихідним предметом для іншого, тобто кожен попередній у часі й у просторі дає роботу наступному.

Від правильної і раціональної організації виробничих процесів (особливо основних) залежать результати виробничо-господарської діяльності підприємства, економічні показники його роботи, собівартість продукції, прибуток і рентабельність виробництва, величина незавершеного виробництва і розмір оборотних коштів.

11.2. Принципи організації виробничого процесу

Організація виробничого процесу на будь-якому машинобудівному підприємстві, у будь-якому його цеху, на ділянці базується на раціональному сполученні у часі й у просторі всіх основних, допоміжних і обслуговуючих процесів. Це дозволяє випускати продукцію за мінімальних витрат живої й упредметненої праці. Особливості і методи такого сполучення у різних виробничих умовах різні. Однак при всьому їх різноманітті організація виробничих процесів підкоряється деяким загальним принципам: диференціації, концентрації й інтеграції, спеціалізації, пропорційності, прямоочності, безперервності, паралельності, ритмічності, автоматичності, профілактиці, гнучкості, оптимальності, електронізації, стандартизації та ін.

Принцип диференціації припускає поділ виробничого процесу на окремі технологічні процеси, що поділяються на операції, переходи, прийоми і рухи. При цьому аналіз особливостей кожного елемента дозволяє вибрати найкращі умови для його здійснення, що забезпечують мінімізацію сумарних витрат усіх видів ресурсів.

Однак надмірна диференціація підвищує стомлюваність робітників на ручних операціях за рахунок монотонності і високої інтенсивності процесів виробництва. Велика кількість операцій призводить до зайвих витрат на переміщення предметів праці між робочими місцями, установку, закріплення і зняття їх з робочих місць після закінчення операцій.

Так, при використанні сучасного високопродуктивного гнучкого кування (верстати з ЧПУ, обробні центри, роботи і т. д.) принцип диференціації переходить у принцип концентрації операцій виробничих процесів.

Принцип концентрації припускає виконання декількох операцій на одному робочому місці (багаторізцеві автомати з ЧПУ). Операції стають більш складними і виконуються в поєднанні з бригадним принципом організації праці.

Принцип інтеграції являє собою поєднання основних, допоміжних і обслуговуючих процесів.

Принцип спеціалізації являє собою форму розподілу колективної праці, що розвиваючись планомірно, зумовлює виділення на підприємстві цехів, ділянок, ліній і окремих робочих місць. Вони виготовляють продукцію обмеженої номенклатури і відрізняються особливим виробничим процесом.

Слід зауважити, що скорочення номенклатури продукції, що випускається, як правило, приводить до поліпшення всіх техніко-економічних показників діяльності підприємства, зокрема до підвищення рівня використання основних фондів підприємства, зниження собівартості продукції, поліпшення якості продукції, механізації й автоматизації виробничих процесів. Спеціалізоване устаткування за всіх інших умов працює продуктивніше.

Принцип паралельності припускає одночасне виконання часткових виробничих процесів і окремих операцій над аналогічними деталями і частинами виробу на різних робочих місцях, тобто створення широкого фронту робіт з виготовлення даного виробу. Паралельність в організації виробничого процесу застосовується в різних формах: у структурі технологічної операції (багато інструментальні, багаторізцеві напівавтомати) або обладнання основних і допоміжних елементів операцій; в обробці деталей (у цехах заготівки і деталі на різних стадіях готовності); у вузловому і

загальному складанні, що забезпечує скорочення тривалості виробництва і економії робочого часу.

Принцип ритмічності забезпечує випуск або зростання продукції за рівні періоди часу та відповідно повторення виробничого процесу на всіх його стадіях й операціях реалізації виробництва і стійкої номенклатури, яка може бути забезпечена безпосередньо кількістю оброблюваних виробів за одиницю часу.

Принцип автоматичності припускає максимальне виконання виробничого процесу автоматично, тобто без особистого втручання працівника або під його спостереженням і контролем, що призводить до збільшення обсягів випуску продукції, до підвищення якості робіт, скорочення витрат та заміни ручної праці більш інтелектуальною працею робітників (наладчиків, операторів).

Принцип профілактики припускає організацію обслуговування, спрямовану на запобігання аварій і простоїв техніки, це досягається за допомогою системи планування ремонтів.

Принцип гнучкості забезпечує ефективну організацію робіт, дозволяє стабільно перейти на випуск іншої продукції, за виробничою програмою підприємства, або на випуск нової. Він забезпечує скорочення налагодження устаткування при випуску деталей і виробів широкої номенклатури. Найбільший розвиток цей принцип одержує в умовах високоорганізованого виробництва, де використовуються верстати з ЧПУ, оброблювальні центри, переналагоджувані автоматичні засоби контролю, складування і переміщення об'єктів виробництва.

Принцип оптимальності полягає в тому, що виконання всіх процесів з випуску продукції у заданій кількості й у визначений термін здійснюється з найбільшою економічною ефективністю або з найменшими витратами трудових і матеріальних ресурсів. Оптимальність зумовлена законом економії часу.

Принцип електронізації припускає широке використання можливостей ЧПУ, заснованих на застосуванні мікропроцесорної техніки, що дозволяє створювати принципово нові системи машин, що сполучають високу продуктивність з вимогами гнучкості виробничих процесів. ЕОМ і промислові роботи, що володіють штучним інтелектом, дозволяють виконувати найскладніші функції у виробництві замість людини.

Використання міні та мікро-ЕОМ з розвинутим програмним забезпеченням багатойнструментальних верстатів з ЧПУ дозволяє виконувати велику сукупність або навіть усі операції оброблення деталей за допомогою однієї установки на верстаті за рахунок автоматичної зміни інструментів. Набір ріжучого інструмента для такого верстата може досягати 100-120 одиниць, що встановлюються в револьверній голівці або інструментальному магазині і замінюються за спеціальною програмою.

Принцип стандартизації припускає широке використання при створенні й освоєнні нової техніки і технології стандартизації, уніфікації, типізації і нормалізації, що дозволяє уникнути необґрунтованого розмаїття у матеріалах, устаткуванні, технологічних процесах і різко скоротити тривалість циклу створення й освоєння нової техніки.

При проектуванні виробничого процесу або виробничої системи варто виходити з раціонального використання викладених вище принципів.

11.3. Загальна характеристика методів організації виробництва

Методи організації виробництва являють собою сукупність способів, прийомів і правил раціонального сполучення основних елементів виробничого процесу в просторі і часі на стадіях функціонування, проектування й удосконалення організації виробництва.

Метод організації індивідуального виробництва. Цей метод використовується в умовах одиничного випуску продукції або виробництва її малими серіями і припускає:

- відсутність спеціалізації на робочих місцях;
- застосування широкоуніверсального устаткування, розміщення його групами за функціональним призначенням;
- послідовне переміщення деталей з операції на операцію партіями. Умови обслуговування робочих місць відзначаються тим, що робітники майже постійно користуються одним набором інструментів і невеликою кількістю універсальних пристосувань, потрібна лише періодична заміна інструменту, що затупився або зносився. На противагу цьому підвезення деталей до робочих місць і відправлення деталей за видачі нового завдання або за приймання

закінченої роботи відбувається кілька разів протягом зміни. Тому виникає необхідність гнучкої організації транспортного обслуговування робочих місць.

Розглянемо основні стадії організації індивідуального виробництва.

Етап 1. Визначення типів і кількості верстатів, необхідних для виконання заданої виробничої програми. За організації індивідуального виробництва точно встановити номенклатуру продукції, що випускається, важко, тому припустимі наближені розрахунки необхідної кількості верстатів. В основу розрахунку беруться такі показники: знімання продукції з одиниці устаткування; кількість верстато-годин, необхідна для оброблення комплексу деталей на один виріб. Точність укрупнених розрахунків залежить від того, наскільки правильно визначено значення цих показників. Розрахункова кількість верстатів визначається за формулою:

$$B_p = N / q_i \cdot K_{зм}, \quad (3.6)$$

де N – річний обсяг випуску продукції, шт.;

q_i – знімання продукції з одиниці устаткування, шт.;

$K_{зм}$ – коефіцієнт змінності роботи розглянутої групи устаткування.

Коефіцієнт завантаження устаткування визначається відношенням розрахункової кількості верстатів до прийнятого.

Етап 2. Узгодження пропускної здатності окремих ділянок потужності. Виробнича потужність ділянки, оснащеної однотипним устаткуванням, визначається так:

$$M_y = B_{пр} \cdot K_{H_{зм}} \cdot F_n \cdot K + Z_{тр}, \quad (3.7)$$

де $B_{пр}$ – прийнята кількість верстатів, шт.;

$K_{H_{зм}}$ – нормативний коефіцієнт змінності роботи устаткування;

F_n – номінальний фонд часу роботи устаткування, год.;

K – коефіцієнт виконання норм, досягнутий у базисному році по ділянці (цеху);

$Z_{тр}$ – планове завдання зі зниження трудомісткості, норма-години.

Нормативний коефіцієнт змінності роботи устаткування визначається, виходячи з розрахунку завантаження встановленого устаткування, як правило, при двозмінному режимі роботи і

нормативному коефіцієнті, що враховує час перебування верстатів у ремонті.

Етап 3. Організація робочого місця. Особливості організації й обслуговування робочих місць полягає в налагодженні верстата перед початком роботи, а також установці інструмента на робочих місцях, що здійснюється самими робітниками. Робочі місця при цьому мають бути оснащені всім необхідним для забезпечення безперервної роботи, а транспортування деталей має здійснюватися без затримок, не створюючи на робочих місцях зайвого запасу заготівель.

Етап 4. Розробка планування ділянок. Для індивідуального виробництва характерне планування ділянок за видами робіт. У цьому випадку створюються ділянки однорідних верстатів.

Послідовність розташування ділянок на площі визначається маршрутом обробки більшості типів деталей і має забезпечувати переміщення деталей до кінцевого етапу виготовлення виробу.

Організація виробництва потоковим методом. Застосування цього методу забезпечує виготовлення виробів одного найменування або типового ряду і потребує сукупності спеціальних організаційних заходів побудови виробничого процесу: розташування робочих місць за ходом технологічного процесу; спеціалізації кожного робочого місця для виконання однієї з операцій; передачі предметів праці з операції на операцію поштучно і дрібними партіями відразу ж після закінчення обробки; ритмічності випуску, синхронності операцій; детального пророблення організації технічного обслуговування робочих місць.

11.4. Типи виробництва та їх техніко-економічні особливості

Організація виробничих процесів, вибір найбільш раціональних методів підготовки, планування і контролю за виробництвом машинобудівного підприємства багато в чому визначаються типом виробництва.

Під типом виробництва розуміють сукупність ознак, що визначають організаційно-технічну характеристику виробничого процесу, здійснюваного на одному або багатьох робочих місцях у масштабі ділянки, цеху, підприємства. Тип виробництва багато в чому визначає форми спеціалізації і методи організації виробничих процесів.



В основу класифікації типів виробництва покладено такі фактори: широта номенклатури, обсяг випуску, ступінь сталості номенклатури, характер завантаження робочих місць і їх спеціалізація.

Номенклатура продукції являє собою кількість найменувань виробів, закріплених за виробничою системою, і характеризує її спеціалізацію. Чим ширша номенклатура, тим менш спеціалізованою є система, і, навпаки, чим вона вужча, тим вищий ступінь спеціалізації. Широка номенклатура продукції, що випускається, зумовлює велике розмаїття технологічних процесів і операцій, устаткування, інструментів, оснащення і професій робітників.

Обсяг випуску виробів – це кількість виробів визначеного виду, що виготовляються виробничою системою впродовж визначеного часу. Обсяг випуску і трудомісткість кожного виробу впливають на характер спеціалізації цієї системи.

Ступінь сталості номенклатури – це повторюваність виготовлення виробу даного виду в послідовні періоди часу. Якщо в один плановий період часу виріб даного виду виготовляється, а в інші – не випускається, то ступінь сталості відсутній. Регулярне повторення випуску виробів даного виду є однією з передумов забезпечення ритмічності виробництва. У свою чергу, регулярність залежить від обсягу випуску виробів, оскільки великий обсяг випуску може бути рівномірно розподілений на послідовні планові періоди.

Характер завантаження робочих місць означає закріплення за ними певних операцій технологічного процесу. Якщо за робочим місцем закріплено мінімальну кількість операцій, то це вузька спеціалізація, а за закріпленням великої кількості операцій – широка спеціалізація.

Розрізняють три типи виробничих процесів, або три типи виробництва: одиничне, серійне і масове.

Кожному типу виробництва відповідають: величина зазначених коефіцієнтів, вид устаткування, що використовується, технологія і форма організації виробництва, види руху предметів праці, виробнича структура підприємства й інші особливості.

Одиничне виробництво характеризується широкою номенклатурою виробів і випуском малих обсягів однакових виробів, повторне виготовлення яких, як правило, не передбачається. Це унеможливує постійне закріплення операцій за окремими робочими

місцями. Специалізацію таких робочих місць зумовлено тільки характеристикою і розмірами виробів, що оброблюються. За цього типу виробництва застосовують універсальне устаткування й, в основному, послідовний вид руху партій деталей за операціями технологічного процесу. Заводи мають складну виробничу структуру, а цехи спеціалізовані за технологічним принципом.

Серійне виробництво спеціалізується на виготовленні обмеженої номенклатури виробів порівняно невеликими обсягами і повторюваними через визначений час партіями (серіями). Залежно від кількості операцій, що закріплюються за кожним робочим місцем, регулярності повторення партій виробів розрізняють три підтипи серійного виробництва: дрібно-, середньо- і багатосерійне.

Дрібносерійне виробництво тяжіє до одиничного: вироби випускаються малими серіями широкої номенклатури, повторюваність виробів у програмі заводу або відсутня, або нерегулярна, а розміри серій хитливі; підприємство увесь час освоює нові вироби і припиняє випуск раніше освоєних. За робочими місцями закріплено широкую номенклатуру операцій. Устаткування, види рухів, форми спеціалізації і виробничу структуру – ті самі, що й за одиничного типу виробництва.

Для середньосерійного виробництва характерний випуск виробів досить великими серіями обмеженої номенклатури; серії повторюються з відомою регулярністю за періодом запуску і кількістю виробів у партії; річна номенклатура ширша за номенклатуру випуску в кожному місяці. За робочими місцями закріплено більш вузьку номенклатуру операцій. Устаткування – універсальне і спеціальне, вид руху предметів праці – паралельно-послідовний. Заводи мають розвинуту виробничу структуру, заготівельні цехи спеціалізуються за технологічним принципом, а в механоскладальних цехах створюються предметно-замкнуті ділянки.

Багатосерійне виробництво тяжіє до масового. Вироби виготовляються великими серіями обмеженої номенклатури, а основні або найважливіші випускаються постійно і беззупинно. Робочі місця мають вузьку спеціалізацію. Устаткування переважно спеціальне, види рухів предметів праці – паралельно-послідовний і паралельний. Заводи мають просту виробничу структуру, обробні і складальні цехи спеціалізовані за предметним принципом, а заготівельні – за технологічним.



Масовий тип виробництва характеризується випуском вузької номенклатури виробів протягом тривалого періоду часу і великим обсягом, стабільною повторюваністю. За робочими місцями закріплено вузьку номенклатуру операцій. Усі вироби номенклатури заводу виготовляються одночасно і паралельно. Кількість найменувань виробів у річній і місячній програмах збігається. Устаткування – спеціальне, вид руху предметів праці – паралельний. Цехи і ділянки спеціалізовано переважно за предметним принципом. Заводи мають просту і чітко визначену виробничу структуру.

Виходячи з типу виробництва, встановлюється тип підприємства і його підрозділів. На кожному підприємстві можуть існувати різні типи виробництва. Тому тип підприємства або його підрозділу визначається за переважаючим на ньому типом кінцевого виробництва.

Тип виробництва впливає на особливості його організації, управління й оперативно-виробничого планування, а також на техніко-економічні показники.

Якщо розглядати всю сукупність типів виробництва як єдине ціле, починаючи з одиничного і закінчуючи масовим, то в міру просування до масового виробництва можна відзначити:

- безперервне розширення сфери застосування високопродуктивних технологічних процесів, що супроводжуються механізацією й автоматизацією виробництва;
- збільшення частки спеціального устаткування і спеціального технологічного оснащення в загальній кількості знарядь праці;
- загальне підвищення технічної кваліфікації робітників, а також впровадження передових методів і прийомів праці.

На основі цих прогресивних змін за переходу від одиничного виробництва до серійного і далі до масового забезпечується значна економія суспільної праці і як наслідок – підвищення продуктивності праці, поліпшення використання основних фондів підприємства, скорочення витрат матеріалів на один виріб, а також зниження собівартості продукції, зростання прибутку і рентабельності.

Однак слід зазначити, що використання групових методів оброблення деталей, засобів автоматизації і електронізації виробничих процесів дає можливість застосовувати організаційні форми масового виробництва в серійному і навіть в одиничному типі виробництва і домогтися високих техніко-економічних показників.



У таблиці наведено порівняльну характеристику різних типів виробництва.

Таблиця 3.1

Порівняльна характеристика типів виробництва

Ознака	Тип виробництва		
	одиничний	серійний	масовий
Номенклатура й обсяг випуску	Необмежена номенклатура деталей, що виготовляються на замовлення	Широка номенклатура деталей, що виготовляються партіями	Обмежена номенклатура деталей, що виготовляються у великому обсязі
Повторюваність випуску	Відсутня	Періодично повторюється	Постійно повторюється
Застосоване устаткування	Універсальне	Універсальне, частково спеціальне	В основному спеціальне
Закріплення операцій за верстатами	Відсутнє	Закріплюється обмежена кількість деталяоперацій	Закріплюються одна-дві операції
Розташування устаткування	За групами однорідних верстатів	За групами для оброблення конструктивно і технологічно однорідних деталей	За ходом технологічного процесу оброблення деталей
Передача предметів праці з операції на операцію	Послідовна	Паралельно-послідовна	Паралельна
Форма організації виробничого процесу	Технологічна	Предметна, групова, гнучка предметна	Прямолінійна

11.5. Виробнича програма підприємства та показники оцінки обсягу продукції

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємства, за умови, що підприємство одержує прибуток. Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного плану, на основі якого складається виробнича програма підприємства.

Отже, виробнича програма – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості й у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку. З метою вирішення цього завдання в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях потрібно дотримуватися таких вимог:

- правильного визначення потреби в продукції, що випускається, і обґрунтування обсягу її виробництва попитом споживача;
- повного ув'язування натуральних і вартісних показників обсягів виробництва і реалізації продукції;
- обґрунтування плану виробництва продукції ресурсами і, насамперед, виробничою потужністю.

Виробнича програма включає в себе:

- план виробництва продукції (за номенклатурою, асортиментом, кількістю та терміном постачань);
- план збуту продукції;
- розрахунок виробничої потужності.

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції. На рівні промислового підприємства конкретизація потреби в продукції забезпечується за допомогою попиту споживачів і господарських договорів за розгорнутою номенклатурою виробів.

Виробнича програма є основою для складання наступних розділів плану підприємства:

- технічного розвитку й організації виробництва;
- підвищення економічної ефективності виробництва;
- капітальних вкладень;
- капітального будівництва;
- матеріально-технічного забезпечення;
- праці та кадрах;
- собівартості, прибутку та рентабельності;
- фондів економічного стимулювання;
- соціального розвитку і фінансового;
- заходів з охорони природи;



Для обґрунтування і правильного формування виробничої програми у бізнес-плані необхідно надати таку інформацію:

- характеристику пропонованої продукції;
- оцінку можливих ринків збуту та конкурентів;
- стратегію маркетингу.

Формування виробничої програми підприємства базується на таких елементах:

- на основі вивчення, аналізу та перспектив розвитку ринкового попиту підприємством укладаються зі споживачами-покупцями (торговельними підприємствами, посередниками, біржами) угоди на постачання певних видів продукції;

- державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву (при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими ресурсами);

- державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень (держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами);

- портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки;

- частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим (у виробничій програмі повинні враховуватися потреби підприємства, які визначаються на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття).

При розробці виробничої програми передбачається досягнення необхідних темпів зростання виробництва; освоєння нових видів продукції; раціональний розподіл продукції, що випускається, по календарних термінах. Основна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню беззбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, зростання продуктивності праці.



Виробнича програма у вартісному виразі розробляється підприємством по товарній продукції в порівнювальних цінах. Для планування інших показників (прибутку, собівартості) товарна продукція визначається в діючих цінах підприємства. Отже, в основу планування виробничої програми покладена система показників обсягу виробництва, яка включає натуральні і вартісні показники.

Натуральними показниками виробничої програми є обсяг продукції в натуральних одиницях за номенклатурою й асортиментом.

Номенклатура – це перелік назв окремих видів продукції.

Асортимент – це різновидність виробів у межах даної номенклатури. Номенклатура виробів підприємства може бути централізованою і децентралізованою.

Централізована номенклатура формується шляхом укладання державних контрактів і державних замовлень.

Децентралізована номенклатура формується підприємством самостійно на основі вивчення ринкового попиту на свою продукцію та встановлення прямих контактів зі споживачами шляхом укладання договорів поставок.

Натуральні показники, зазвичай, представляються у фізичних одиницях виміру (метри, штуки, тони і т.д.). Їх значення в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах з урахуванням якісної характеристики товарів.

На основі виробничої програми в натуральному виразі визначають вартісні показники: товарну, валову продукцію у порівнюваних цінах, товарну і реалізовану продукцію у діючих цінах підприємства.

Отже, обсяг виробництва продукції в натуральних вимірниках встановлюють на основі обсягу поставок:

$$OB = OP - Z_n + Z_k, \quad (3.8)$$

де OB - обсяг виробництва продукції в натуральних одиницях;

OP – обсяг поставок у натуральних одиницях;

Z_n – запаси продукції на складі на початок планового року у натуральних одиницях;

Z_k – запаси продукції на складі на кінець планового року у натуральних одиницях.



Вартісними показниками виробничої програми є обсяги товарної, валової, реалізованої, чистої, умовно-чистої продукції, нормативної вартості обробітку, валового і внутрішньозаводського обороту, обсяг незавершеного виробництва.

Найважливішим показником виробничої програми є товарна продукція. Вона включає до свого складу всю виготовлену в плановому або попередньому періодах продукцію, що відповідає стандартам, технічним умовам, прийнята у ВТК, упакована і підготовлена до реалізації:

$$ТП = ГП + Н + П_{п.х} + T_{н.с} + P_{к.б} + П_{д.г} + P_{с.к}, \quad (3.9)$$

де ТП – товарна продукція;

ГП – готова продукція;

Н – напівфабрикати, які поставляються на сторону;

$P_{п.х}$ – послуги промислового характеру;

$T_{н.с}$ – товари народного споживання;

$P_{к.б}$ – роботи з капітального будівництва, які виконуються власниками;

$P_{д.г}$ – продукція допоміжних господарств, призначена для реалізації «на сторону»;

$P_{с.к}$ – середні та капітальні ремонти, що виконуються власноруч.

Товарна продукція оцінюється в діючих оптових цінах, по собівартості, в натуральних показниках, у трудових показниках (для внутрішньозаводського планування).

Наступним показником виробничої програми є валова продукція, що включає до свого складу всю продукцію у вартісному виразі, незалежно від ступеня її готовності:

$$ВП = ТП - (НЗВ_{п} - НЗВ_{к}) - (I_{п} - I_{к}), \quad (3.10)$$

де ВП – валова продукція;

$НЗВ_{п}$ – вартість залишків незавершеного виробництва на початок планового періоду;

$НЗВ_{к}$ – вартість залишків незавершеного виробництва на кінець планового періоду;

$I_{п}$ – вартість інструменту для власних потреб на початок планового періоду;

$I_{к}$ – вартість інструменту для власних потреб на кінець планового періоду.



Це найбільш загальний показник, який відображає всю роботу підприємства.

Валову продукцію можна також обчислити за такою формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО, \quad (3.11)$$

де ВО – валовий оборот підприємства;

ВЗО – внутрішньозаводський оборот підприємства.

Валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства, чи поза ним.

Внутрішньозаводський оборот – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині його для подальшої переробки.

Вимірюється валова продукція в діючих оптових цінах, за собівартістю та в нормо-годинах. За показником валової продукції визначається потреба в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, необхідних для виконання виробничої програми. Валові показники мають істотний недолік, що спотворює об'єктивну оцінку роботи підприємства: у них враховуються витрати минулої праці (матеріальні витрати й амортизація), що призводить до повторного розрахунку.

Незавершене виробництво – це продукція, яка перебуває на різних проміжних стадіях виробничого циклу. Вона включає надходження матеріалів зі складу в цех та їх перебування у виробничому процесі до моменту здачі виробів на склад готової продукції. Значить, до незавершеного виробництва належать предмети праці, які знаходяться в процесі транспортування, а також напівфабрикати на цехових складах. Розміри незавершеного виробництва залежать від обсягів виробництва продукції, тривалості виробничого циклу тощо.

Обсяг реалізованої продукції включає вартість усіх готових виробів, що були поставлені покупцям і оплачені ними, та вартість інших виконаних робіт, котрі входять в товарну продукцію:

$$РП = ТП + (З_{л_n} - З_{л_k}) + (ВЗ_{л_n} - ВЗ_{л_k}), \quad (3.12)$$

де РП – реалізована продукція;

З_{л_n} – залишки нереалізованої продукції на початок планового періоду;

$Z_{лк}$ – залишки нереалізованої продукції на кінець планового періоду;
 $VZ_{лп}$ – залишки продукції відвантаженої, за яку термін оплати не настав на початок планового року;
 $ZZ_{лк}$ – залишки продукції на відповідальному зберіганні у покупців на кінець планового року.

Вартість робіт непромислового характеру до обсягу реалізації не входить. Обсяг реалізованої продукції вимірюється в діючих оптових цінах підприємства, а при розрахунку прибутку від реалізації – також за собівартістю. Цей показник враховує результати реалізаційної діяльності. Тому він має особливе значення в умовах ринку і є основним при визначенні показників фінансового плану (прибутку, потреби в оборотних засобах).

Обсяг реалізованої продукції з урахуванням виконання плану поставок розраховують, як вартість реалізованої продукції за вирахуванням вартості недопоставленої продукції.

Обсяг чистої продукції підприємства обчислюють за формулою:

$$ЧП = ТП - (M_в + A), \quad (3.13)$$

де ЧП – чиста продукція підприємства;

$M_в$ – матеріальні витрати на виробництво продукції;

A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Отже, **чиста продукція** – це вартість, створена на підприємстві, або додана вартість.

Чиста продукція може бути обчислена як сума основної та додаткової заробітної плати підприємства з відрахуваннями на соціальні заходи і прибутку.

Ще одним показником, близьким за своїм значенням до чистої продукції, є умовно чиста продукція:

$$УЧП = ЧП + A, \quad (3.14)$$

де A – сума амортизаційних відрахувань за відповідний період.

Отже, на відміну від чистої продукції, умовно чиста продукція включає амортизаційні відрахування.

Інколи застосовуються при розробці виробничої програми наступні показники:

- нормативна вартість обробки;
- нормативна заробітна платня;



Найбільший інтерес серед цих додаткових показників представляє нормативна вартість обробітку, яка одержується як добуток показника нормативної вартості обробітку одного виробу i -го виду і кількості виготовлених виробів i -го виду.

Аналіз виробничої програми проводиться за динамікою обсягу випуску продукції, за номенклатурою й асортиментом, ритмічністю роботи підприємства, якістю продукції, резервах росту виробництва.

Найбільш важливими та узагальнюючими показниками серед вищенаведених є показники обсягу випуску та реалізації продукції. За динамікою обсягу випуску продукції аналіз здійснюється так:

$$OB = (OB_{\phi} / OB_{\pi}) \cdot 100\% , \quad (3.15)$$

де OB_{ϕ} – фактичний обсяг випуску продукції;

OB_{π} – плановий обсяг випуску продукції.

Аналогічно аналізується обсяг реалізованої продукції:

$$OP = (OP_{\phi} / OP_{\pi}) \cdot 100\% , \quad (3.16)$$

де OP_{ϕ} – фактичний обсяг реалізації продукції;

OP_{π} – плановий обсяг реалізації продукції.

Взагалі, за вищенаведеними показниками аналіз проводиться зіставленням їх фактичних і планових величин.

?

Запитання для самоконтролю

1. Визначити сутність виробничого процесу.
2. Дайте класифікацію різновидів виробничих процесів.
3. Проведіть структурування виробничого процесу.
4. Охарактеризуйте принципи організації виробничого процесу.
5. Які бувають форми організації виробництва? Які їх переваги?
7. Перерахуйте основні методи організації виробництва.
8. Дайте загальну характеристику основних методів організації виробництва.
9. Які типи виробництва ви знаєте? Охарактеризуйте їх техніко-економічні особливості.



СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНІ СХЕМИ до розділу третього «Організація діяльності підприємства»

Тема 10. Інноваційна діяльність



Рис. 3.1. Класифікація інновацій



Тема 11. Організація виробництва

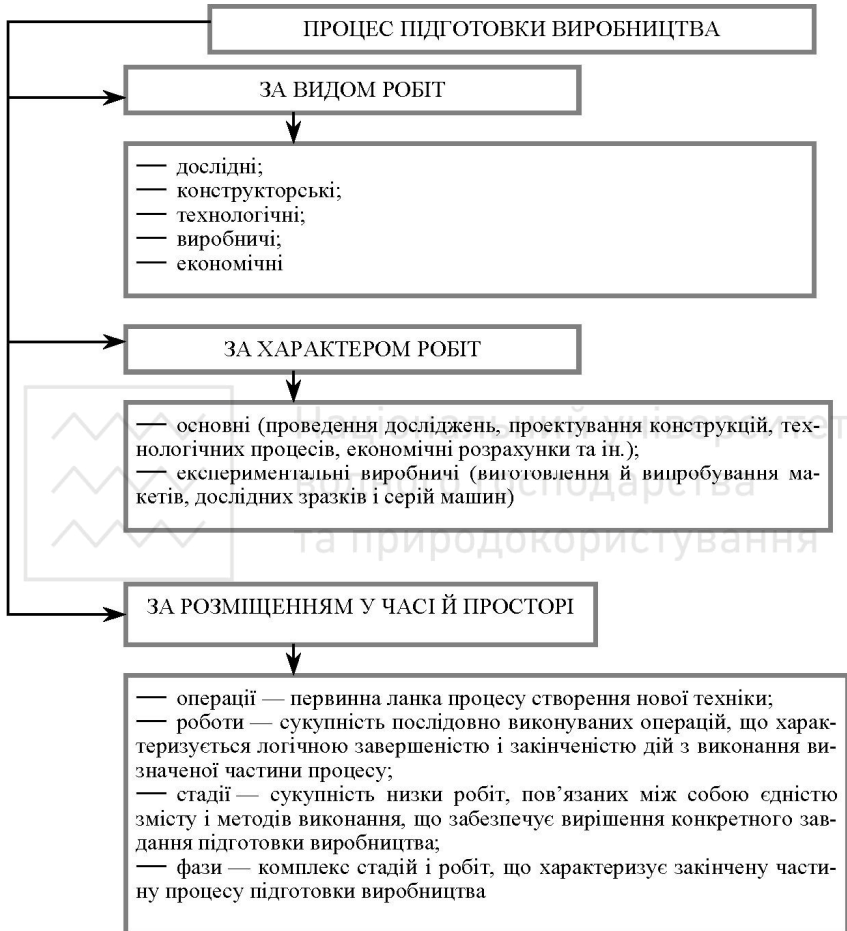


Рис. 3.2. Структура процесу підготовки виробництва

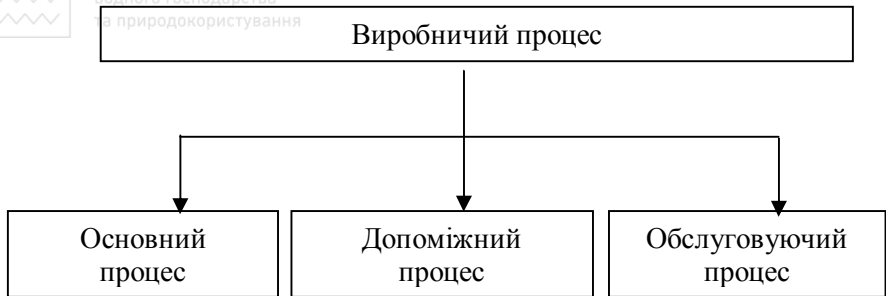


Рис. 3.3. Структура виробничого процесу

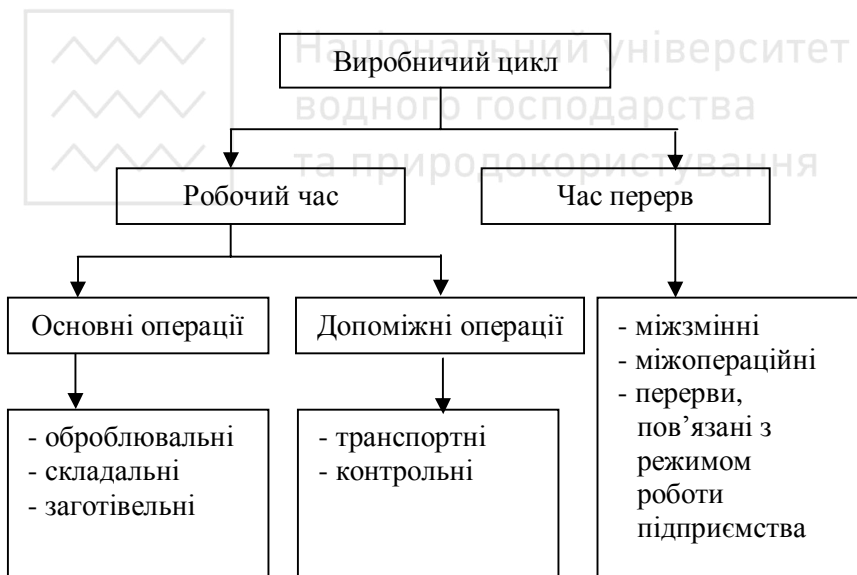


Рис. 3.4. Структура виробничого циклу



ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТИПІВ ВИРОБНИЦТВА

Ознака	Тип виробництва		
	одиничний	серійний	масовий
Номенклатура й обсяг випуску	Необмежена номенклатура деталей, що виготовляються на замовлення	Широка номенклатура деталей, що виготовляються партіями	Обмежена номенклатура деталей, що виготовляються у великому обсязі
Повторюваність випуску	Відсутня	Періодично повторюється	Постійно повторюється
Застосовуване устаткування	Універсальне	Універсальне, частково спеціальне	В основному спеціальне
Закріплення операцій за верстатами	Відсутнє	Закріплюється обмежена кількість деталеоперацій	Закріплюються одна-дві операції
Розташування устаткування	За групами однорідних верстатів	За групами для оброблення конструктивно і технологічно однорідних деталей	За ходом технологічного процесу оброблення деталей
Передача предметів праці з операції на операцію	Послідовна	Паралельно-послідовна	Паралельна
Форма організації виробничого процесу	Технологічна	Предметна, групова, гнучка предметна	Прямолінійна



	Готова продукція	Вартість послуг промислового характеру	Вартість полуфабрикатів	Незавершене виробництво	Вартість капітального та поточного ремонту	Вартість переробки давальницької сировини
Валовий випуск підрозділу	ГП +	ВППХ +	ВНФ			
Валовий оборот структурного підрозділу	ГП +	ВППХ +	ВНФ +	НВ		
		ВППХ	ВНФ			
Внутривиробничий оборот		в рамках підприємства				
Валова продукція підприємства	ГП +	ВППХ +	ВНФ +	НВ +	ВКР +	ВП +
		відпущені за межі підприємства				
Товарна продукція	ГП +	ВППХ +	ВНФ +		ВКР +	ВП +

Рис. 3.5. Методи вимірювання показників виробничої програми



*“Ризик приходить від незнання
того, що Ви робите”*

(У. Баффет)

ТЕМА 12. ВИТРАТИ ВИРОБНИЦТВА ТА СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 12.1. Загальна характеристика витрат та їх класифікація.
- 12.2. Поняття собівартості продукції і її види.
- 12.3. Методи калькуляції собівартості продукції на підприємстві.
- 12.4. Кошторис витрат виробництва.
- 12.5. Основні фактори зниження собівартості продукції.

Ключові терміни та поняття

- Загальні витрати
- Операційні витрати
- Фінансові витрати
- Інвестиційні витрати
- Умовно-постійні витрати
- Умовно-змінні витрати
- Валові витрати
- Непрямі витрати
- Управління витратами
- Собівартість продукції
- Елементи витрат
- Кошторис витрат
- Калькуляція собівартості
- Рівень собівартості
- Непрямі витрати
- Прибуток
- Планування собівартості
- Аналіз собівартості
- Показники собівартості
- Зниження собівартості
- Податки
- Ціна

12.1. Загальна характеристика витрат та їх класифікація

Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. № 318 і зареєстроване в Міністерстві юстиції України 19.01.2000 р.

№27/4248, зі змінами і доповненнями, визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття в фінансовій звітності. Так, відповідно до п.6. П(С)БО 16 «Витрати» **витратами звітного періоду** визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що вони можуть бути достовірно оцінені.

Елементами витрат визнається сукупність їх економічно однорідних потоків.

Об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) коштів.

Не визнаються витратами:

- платежі за договорами комісії, агентськими угодами та іншими аналогічними договорами на користь комітента, принципала тощо;
- попередня (авансова) оплата запасів, робіт, послуг;
- погашення одержаних позик;
- інші зменшення активів або збільшення зобов'язань, що не відповідають ознакам, наведеним у п.6 вказаного Положення (стандарту);
- витрати, які відображаються зменшенням власного капіталу відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Загальноприйнята класифікація витрат за різними ознаками та властивостями наведена в таблиці.

За місцем виникнення витрати на виробництво групуються за цехами, дільницями, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв. Слід нагадати, що залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на: основне, допоміжне і непромислове господарство. До основного виробництва належать цехи, дільниці, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції.

Таблиця 4.1

Класифікація витрат

Ознаки	Витрати
1. За місцем виникнення витрат	витрати виробництва витрати цеху витрати дільниці витрати служби

2. За видами продукції (робіт, послуг)	витрати на виробі витрати на типові зразки виробів витрати на групи однорідних виробів витрати на одноразові замовлення витрати на валову продукцію витрати на товарну продукцію витрати на реалізовану продукцію
3. За видами витрат	витрати за економічними елементами витрати за статтями калькуляції
4. За способами перенесення вартості на продукцію	прямі витрати непрямі витрати
5. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	умовно-змінні витрати умовно-постійні витрати
6. За календарними періодами	поточні витрати одноразові витрати

Допоміжне виробництво призначене для обслуговування цехів основного виробництва: виконання робіт з ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту устаткування, різними видами енергії, транспортними та іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, транспортні та інші підрозділи. До непромислового господарства належать: заводський транспорт, житлово-комунальне господарство та культурно-побутові заклади, підсобні сільськогосподарські підприємства та інші структурні підрозділи, які не беруть участі у виробництві товарної продукції.

Усі витрати на виробництво включаються до собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг (у тому числі окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями) чи груп однорідних виробів.

Залежно від виду витрати класифікуються за економічними елементами та за статтями калькуляції. Під *елементами витрат* розуміють економічно однорідні види витрат. *Витрати за статтями калькуляції* – це витрати на окремі види виробів, а також витрати на основне і допоміжне виробництво.

За способами перенесення вартості на продукцію витрати поділяються на прямі та непрямі.

До *прямих витрат* належать витрати, пов'язані з виробництвом окремих видів продукції (на сировину, основні матеріали,

напівфабрикати, комплектуючі тощо), які можуть бути безпосередньо включені до їх собівартості.

До *непрямих витрат* належать витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати), що включаються до собівартості за допомогою спеціальних методів. Непрямі витрати утворюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають кілька елементів), які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат вони поділяються на умовно-змінні та умовно-постійні.

До *умовно-змінних витрат* належать витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням. До умовно-змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо й енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції (робіт, послуг), з відррахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати.

Умовно-постійні – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До умовно-постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

За календарними періодами витрати на виробництво поділяються на поточні та одноразові. *Поточні* (тобто постійні) – звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша, ніж місяць. *Одноразові* (тобто однократні) – витрати, які здійснюються періодично (періодичність більша, ніж місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу.

Роль витрат при здійсненні економічних розрахунків полягає в такому:

- витрати утворюють нижню межу встановлюваної на виготовлену продукцію (товари, роботи, послуги) ціни;
- облік складових витрат дає змогу виділити найбільш значимі елементи і після здійснення техніко-економічного аналізу впливати на їх зменшення;
- аналіз витрат дає можливість товаровиробнику порівнювати власні витрати із середньогалузевими, а також з витратами конкуруючих підприємств;



- величина витрат визначає рівень рентабельності (прибутковості) виготовлення продукції (товарів, робіт, послуг);

- групування витрат за калькуляційними елементами і обчислення собівартості виробленої (реалізованої) продукції (товарів, робіт, послуг) є якісною характеристикою та узагальнюючим показником ефективності досліджуваного виробництва.

12.2. Поняття собівартості продукції і її види

Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут. Витрати на виробництво утворюють виробничу (заводську) собівартість, а витрати на виробництво і збут – повну собівартість промислової продукції. Перелік включених до собівартості поточних витрат визначено ст. 9 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Метою планування собівартості є економічно обґрунтоване визначення величини витрат, необхідних у планованому періоді для виробництва і збуту кожного виду та всієї промислової продукції підприємства, що відповідає вимогам щодо її якості. Розрахунки планової собівартості окремих виробів, товарної і валової продукції використовуються для визначення потреби в оборотних коштах, планування прибутку, визначення економічної ефективності окремих організаційно-технічних заходів та виробництва в цілому, для внутрішньозаводського планування, а також для формування цін.

Планування собівартості продукції є складовою частиною планування діяльності промислового підприємства і представляє собою систему техніко-економічних розрахунків, які відображають величину (зміну величини) поточних витрат чи витрат, що склалися протягом усього промислового циклу.

Метою обліку собівартості продукції є своєчасне, повне і достовірне визначення фактичних витрат, пов'язаних з виробництвом і збутом продукції, обчислення фактичної собівартості окремих видів та всієї продукції, а також контроль за використанням матеріальних, трудових та грошових ресурсів. Дані обліку витрат використовуються для оцінки та аналізу виконання планових показників, визначення результатів діяльності структурних підрозділів та підприємства в цілому, фактичної ефективності організаційно-технічних заходів, спрямованих на розвиток та удосконалення виробництва, для планово-

економічних та аналітичних розрахунків. У зв'язку з цим слід забезпечити повне зіставлення планових та звітних даних щодо складу і класифікації витрат, об'єктів і одиниць калькулювання, методів розподілу витрат за плановими (звітними) періодами.

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До *виробничої собівартості продукції (робіт, послуг)* включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу **прямих матеріальних витрат** включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

До складу **прямих витрат на оплату праці** включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат. До складу **інших прямих витрат** включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку.

До складу **загальновиробничих витрат** включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);



- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);
- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;
- інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До *змінних загальновиробничих витрат* належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До *постійних загальновиробничих витрат* відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності.

Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності. Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину.

Перелік і склад змінних і постійних загальновиробничих витрат установлюються підприємством самостійно.

Відповідно до п.17 П(С)БО 16 витрати, пов'язані з операційною діяльністю, не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Вони в свою чергу поділяються на:

- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати.

До **адміністративних витрат** належать загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством, зокрема:

- загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо);
- витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;
- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона);
- винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо);
- витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс тощо);
- амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання;
- витрати на врегулювання спорів у судових органах;
- податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг);



- плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків;

- інші витрати загальногосподарського призначення.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема:

- витрати пакувальних матеріалів для упакування готової продукції на складах готової продукції;

- витрати на ремонт тари;

- оплата праці та комісійні винагороди продавцям, торговельним агентам та працівникам підрозділів, що забезпечують збут;

- витрати на рекламу та дослідження ринку (маркетинг);

- витрати на передпродажну підготовку товарів;

- витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом;

- витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних зі збутом продукції, товарів, робіт, послуг (операційна оренда, страхування, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, охорона);

- витрати на транспортування, перевалку і страхування готової продукції (товарів), транспортно-експедиційні та інші послуги, пов'язані з транспортуванням продукції (товарів) відповідно до умов договору (базису) поставки;

- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування;

- витрати на страхування призначеної для подальшої реалізації готової продукції (товарів), що зберігається на складі підприємства;

- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

- інші витрати, пов'язані зі збутом продукції (товарів, робіт, послуг).

До **інших операційних витрат** включаються:

- витрати на дослідження та розробки відповідно до П(С)БО 8 «Нематеріальні активи»;

- собівартість реалізованої іноземної валюти, яка для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані з продажем іноземної валюти;

- собівартість реалізованих виробничих запасів, яка для цілей бухгалтерського обліку складається з їх облікової вартості та витрат, пов'язаних з їх реалізацією;



- сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахування до резерву сумнівних боргів;

- втрати від операційної курсової різниці (тобто від зміни курсу валюти за операціями, активами і зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

- втрати від знецінення запасів;

- нестачі й втрати від псування цінностей;

- визнані штрафи, пеня, неустойка;

- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

- інші витрати операційної діяльності.

Класифікація витрат операційної діяльності за економічними елементами відбувається в такій послідовності:

- матеріальні витрати;

- витрати на оплату праці;

- відрахування на соціальні заходи;

- амортизація;

- інші операційні витрати.

До складу елемента «Матеріальні витрати» включається вартість витрачених у виробництві (крім продукту власного виробництва):

- сировини й основних матеріалів;

- купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів;

- палива й енергії;

- будівельних матеріалів;

- запасних частин;

- тари й тарних матеріалів;

- допоміжних та інших матеріалів.

Вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва, не включається до елемента операційних витрат «Матеріальні витрати».

До складу елемента «Витрати на оплату праці» включаються заробітна плата за окладами й тарифами, премії та заохочення, матеріальна допомога, компенсаційні виплати, оплата відпусток та іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються:

- відрахування на пенсійне забезпечення;

- відрахування на соціальне страхування;

- страхові внески на випадок безробіття;



відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства;

- відрахування на інші соціальні заходи.

До складу елемента «Амортизація» включається сума нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних матеріальних активів.

До складу елемента «Інші операційні витрати» включаються витрати операційної діяльності, які не увійшли до складу вищевказаних елементів, зокрема витрати на відрядження, на послуги зв'язку, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

До фінансових витрат відносяться витрати на проценти (за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу.

Втрати від участі в капіталі є збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі.

До складу інших витрат включаються витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг). До таких витрат належать:

- собівартість реалізованих фінансових інвестицій (балансова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією фінансових інвестицій);
- собівартість реалізованих необоротних активів (залишкова вартість та витрати, пов'язані з реалізацією необоротних активів);
- собівартість реалізованих майнових комплексів;
- втрати від неопераційних курсових різниць;
- сума уцінки необоротних активів і фінансових інвестицій;
- витрати на ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо);
- залишкова вартість ліквідованих (списаних) необоротних активів;
- інші витрати звичайної діяльності.

Надзвичайні витрати включаються до фінансової звітності за вирахуванням суми, на яку зменшується податок на прибуток від діяльності підприємства внаслідок збитків від надзвичайних подій.

Виробнича собівартість продукції зменшується на справедливую вартість супутньої продукції, яка реалізується, та вартість супутньої продукції в оцінці можливого її використання, що використовується на самому підприємстві.



Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) встановлюються підприємством самостійно.

Класифікація витрат за елементами використовується при визначенні собівартості продукції в середньому по галузі, по промисловості, на окремих підприємствах незалежно від типу виробництва, номенклатури продукції, виробничої структури.

12.3. Методи калькуляції собівартості продукції на підприємстві

Як було визначено в п.11.2, усі виробничі витрати розділяються на витрати прямих матеріалів, прямої праці і загальновиробничі накладні витрати. Якщо перші дві групи належать до прямих змінних витрат (безпосередньо відносяться на виготовлену продукцію), то загальновиробничі накладні витрати є змішаними (включають як змінну, так і постійну компоненти).

Змінні виробничі накладні витрати варто відносити на собівартість готового продукту, тому що вони включають витрати на силову енергію, непрямі матеріали, упакування, контроль якості тощо. Разом з тим постійні виробничі витрати потребують розподілу за такими варіантами:

- включення їх до складу виробничої собівартості рівномірно;
- віднесення їх на сукупність витрат, пов'язаних з реалізацією продукції в конкретний період, подібно до збутових і адміністративних витрат.

Іншими словами, ключовим питанням оцінки собівартості продукції є вибір періоду для віднесення постійних виробничих витрат: періоду їх фактичної появи чи періоду реалізації продукції.

Існує два методи калькуляції собівартості:

1) **метод поглинених витрат**, при якому усі виробничі витрати (змінні і постійні) відносяться на собівартість виробленої продукції і пропорційно розподіляються між реалізованою продукцією і продукцією, що залишилась на складі;

2) **метод прямих витрат**, при якому змінні витрати відносяться на вироблену продукцію, а постійні витрати на реалізовану продукцію.

Для того, щоб зрозуміти принципове розходження між цими підходами, варто пам'ятати, що із загального обсягу виробленої продукції тільки частина реалізується (приносить дохід), а інша



частина залишається на складі. Це є типовою ситуацією сьогодення. А вже стовідсотково спрогнозувати і спланувати виробничо-господарську діяльність конкретного підприємства в часі неможливо.

При застосуванні методу прямих витрат постійні виробничі витрати – це витрати, пов'язані зі сприянням виробництву, а не з випуском конкретних одиниць продукції. Тому їх варто враховувати як витрати конкретного періоду і відразу списувати на реалізовану в даному періоді продукцію. При застосуванні методу поглинених витрат для оцінки запасів на складі необхідно враховувати постійні виробничі витрати, необхідні для виробництва продукції.

Особливості застосування методу поглинених витрат:

- найчастіше застосовується на українських підприємствах;
- використовується для оформлення зовнішньої звітності;
- ґрунтується на розподілі усіх складових собівартості за видами продукції, тобто передбачає розрахунок повної собівартості продукції;
- передбачає розподіл витрат на прямі і непрямі;
- передбачає оцінку запасів готової продукції на складі за повною собівартістю.

Разом з тим, при використанні цього методу існує можливість спотворення реальної собівартості окремих видів продукції, тому що непрямі витрати розподіляються за видами продукції відповідно до визначеної бази, що призводить до необґрунтованого встановлення цін на продукцію.

Метод поглинених витрат використовують в тих випадках, коли:

- на підприємстві виготовляють один продукт чи кілька продуктів в невеликому обсязі;
- сума загальноновиробничих витрат істотно змінюється з часом;
- підприємство має довгострокові контракти на виконання певного обсягу робіт.

Особливості застосування методу прямих витрат:

- метод є невід'ємною частиною управлінського обліку;
- ґрунтується на обліку конкретних виробничих витрат;
- всі постійні витрати відносяться на фінансовий результат і не розподіляються за видами продукції;
- передбачає розподіл витрат на постійні і змінні;
- дає можливість здійснювати аналіз беззбитковості;
- передбачає оцінку запасів готової продукції на складі тільки за змінними витратами;
- дає можливість гнучко підходити до процесу ціноутворення.



Крім того, метод прямих витрат дає можливість визначити прибуток, який приносить продаж кожної додаткової одиниці продукції і, відповідно, планувати ціни і знижки на визначений обсяг продажів.

12.4. Кошторис витрат виробництва

Насамперед слід визначити, чим відрізняється кошторис від калькуляції. Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат (кошторис) полягає в тому, що в першому випадку враховуються тільки витрати на певний виріб, а в другому – всі витрати підприємства, незалежно від того, де і на які потреби вони були здійснені.

Побудова обліку операційних витрат підприємства за економічними елементами (кошторис) регламентується чинним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку «Витрати». Згідно з цим Національним стандартом бухгалтерського обліку в Україні передбачене таке групування витрат на виробництво:

- матеріальні витрати;
- оплата праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація основних фондів і нематеріальних активів;
- інші операційні витрати.

Загальну суму витрат за економічними елементами визначають за формулою:

$$C_n = B_m + B_{зп} + B_{сп} + A + B_{ін}, \quad (4.1)$$

де C_n – повна собівартість;

B_m – витрати на сировину і матеріали;

$B_{зп}$ – витрати на заробітну плату;

$B_{сп}$ – відрахування на соціальні потреби;

A – амортизація;

$B_{ін}$ – інші операційні витрати.

Групування витрат за економічними елементами показує матеріальні та грошові витрати підприємства без розподілу їх на окремі види продукції й інші господарські потреби. За економічними елементами не можна визначити собівартості одиниці продукції, тому поряд з угрупованням витрат за економічними елементами витрати на

виробництво планується та враховуються за статтями витрат (статтями калькуляції).

Отже, дещо глибше досліджуючи структуру операційних витрат, визначаємо, що до складу елемента «Матеріальні витрати» включається вартість витрачених на виробництві (крім продукції власного виробництва) сировини й основних матеріалів, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, палива й енергії, будівельних матеріалів, запасних частин, тари й тарних матеріалів, допоміжних та інших матеріалів. При дослідженні елемента «Матеріальні витрати» важливо визначити частку певного елемента в загальній сумі витрат кошторису.

Елемент «Витрати на оплату праці» складається із заробітної платні, премій та заохочень, компенсаційних виплат, оплат відпусток й іншого невідпрацьованого часу, інші витрати на оплату праці.

До складу елемента «Відрахування на соціальні заходи» включаються відрахування на пенсійне забезпечення, відрахування на соціальне страхування, страхові внески на випадок безробіття, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства, відрахування на інші соціальні заходи.

Склад елемента «Амортизація» визначається сумою нарахованої амортизації основних засобів, нематеріальних активів, інших необоротних матеріальних активів.

Елементи «Інші операційні витрати» складаються з витрат операційної діяльності, які не ввійшли до складу перерахованих вище елементів, зокрема витрати на відрядження, послуги зв'язку, витрати на виплату матеріальної допомоги, плату за розрахункове-касове обслуговування.

Аналіз структури собівартості дозволяє виявити резерви зниження собівартості, розробити відповідні заходи. Ґрунтування витрат за економічними елементами використовується для узгодження показників собівартості з іншими розділами плану підприємства – матеріально-технічного постачання, по праці і кадрах, фінансовим планом. Такий аналіз використовується також для розрахунку потреби в оборотних засобах, визначенні економічної ефективності.

Для вивчення структури собівартості продукції всі витрати на її виробництво та реалізацію групуються за економічними елементами витрат і за калькуляційними статтями витрат. Кошторис витрат використовується для визначення загальної потреби підприємства в матеріалах і грошових ресурсах та складається з наведених вище

статей. Групування витрат за статтями витрат надає можливість відслідковувати витрати за їх місцем і призначенням, дозволяє дізнатися, скільки коштує підприємству виробництво та реалізація окремих видів продукції. Планування й облік собівартості за статтями витрат необхідні для того, щоб визначити, під впливом яких факторів сформувався рівень собівартості, що показує на напрями її зниження.

Відповідно до Національного стандарту 3, перелік статей калькуляцій такий:

- сировина і матеріали (не враховуючи зворотних відходів);
- паливо й енергія на технологічні цілі;
- заробітна платня виробничих робітників (основна, додаткова);
- відрахування на соціальні заходи виробничих робітників;
- загальновиробничі витрати;
- адміністративні витрати;
- підготовка та освоєння виробництва;
- інші виробничі витрати;
- витрати на збут.

Такий перелік може бути ширшим і більш деталізованим чи вужчим, що залежить від галузі промислового виробництва та його специфіки. Слід звернути увагу на те, що перелічені елементи витрат і калькуляційні статті використовуються в бухгалтерському обліку при списанні відповідних витрат на встановлені рахунки. Саме тому, щоб уникнути неоднозначного тлумачення складу витрат, вони наводяться у суворій відповідності до Національних стандартів бухгалтерського обліку в Україні.

Отже, перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості та продукції встановлюється підприємством з урахуванням специфіки галузі промисловості (сфери послуг) та виду діяльності підприємства, а також особливостей технології й організації виробництва та реалізації його продукції. Номенклатура статей калькулювання собівартості продукції формується, виходячи з розподілу витрат на прямі та непрямі, а непрямих витрат – на змінні та постійні.

Розрізняють три види калькуляцій:

- планову;
- нормативну;
- звітну.

У плановій калькуляції собівартість визначається шляхом розрахунку витрат за окремими статтями, а в нормативній – за



діючими на даному підприємстві нормами. Тому вона, на відміну від планової калькуляції, у зв'язку зі зниженням нормативів, у результаті проведення організаційно-технічних заходів переглядається, як правило, щомісяця.

Звітна калькуляція складається на основі даних бухгалтерського обліку й показує фактичну собівартість виробу, завдяки чому стає можливою перевірка виконання плану за собівартістю виробів і виявлення відхилень від плану на окремих ділянках виробництва.

У промисловості застосовується така номенклатура основних калькуляційних статей:

- а) сировина й матеріали;
- б) паливо й енергія на технологічні потреби;
- в) основна заробітна плата виробничих робітників;
- г) витрати на утримання і експлуатацію устаткування; г) цехові витрати;
- д) загальновиробничі витрати;
- е) втрати від браку;
- є) невиробничі витрати.

Перші сім статей витрат утворюють загальновиробничу собівартість. Всі ж статті разом утворюють повну собівартість.

До змінних загальновиробничих відносять витрати на обслуговування та керування виробництвом, що змінюються прямо пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітного періоду.

До постійних загальновиробничих відносять витрати на обслуговування та керування виробництвом, що залишаються незмінними при змінюванні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на собівартість одиниці продукції з використанням бази розподілу (годин роботи устаткування, тарифної заробітної плати основних виробничих робітників, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Проте особливої уваги потребує типова номенклатура статей калькулювання повної операційної собівартості реалізованої продукції, яка включає:



- виробничу собівартість реалізованої продукції;
- адміністративні витрати;
- витрати на збут;
- інші операційні витрати;
- фінансові витрати.

Отже, повну собівартість за калькуляційними статтями можна розрахувати за такою формулою:

$$C_n = C_v + B_n, \quad (4.2)$$

де C_v – виробнича собівартість;

B_n – невиробничі витрати (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати, фінансові витрати).

До адміністративних витрат включаються загальногосподарські витрати, що пов'язані з управлінням і обслуговуванням підприємства:

- загальні корпоративні витрати (організаційні та представницькі витрати, витрати на оприлюднення фінансової звітності, витрати на проведення річних зборів власників корпоративних прав тощо);

- витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, витрати на службові відрядження персоналу апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу;

- витрати на зв'язок;

- амортизація основних засобів і нематеріальних активів загальногосподарського призначення;

- витрати на операційну оренду основних засобів та роялті, що мають загальногосподарське призначення.

Витрати на збут включають витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції й послуг. До складу непрямих витрат за комплексною калькуляційною статтею «Витрати на збут» належать:

- вартість послуг допоміжних виробництв підприємства та сторонніх підприємств із упакування готової продукції (товарів) на складах підприємства;

- витрати на ремонт товарної тари;

- витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи продавців, торгових агентів, працівників підрозділів підприємства, які забезпечують збут;

- комісійна винагорода сторонніх торговельно-посередницьких підприємств за послуги зі збуту продукції (товарів) підприємства;



- витрати на дослідження ринку (маркетинг), рекламу, витрати на передпродажну підготовку продукції (товарів); витрати на службові відрядження працівників, зайнятих збутом;

- витрати на утримання основних засобів і нематеріальних активів, що використовуються для збуту продукції (товарів): операційна оренда, роялті – платежі за право використання зареєстрованих знаків на товари та послуги або торгової марки, інформації і комерційного досвіду - ноу-хау, інших записів на носіях;

- витрати на транспортування готової продукції (товарів) між складами підрозділів (філій, представництв) підприємства;

- витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування продукції підприємства.

До складу витрат на збут у торговельних організаціях включаються витрати на обіг, за винятком витрат, пов'язаних з операційною діяльністю, адміністративних витрат, фінансових витрат.

До інших операційних витрат належать такі:

- витрати на дослідження й розробки відповідно до Положення бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»;

- собівартість реалізованої іноземної валюти, що для цілей бухгалтерського обліку визначається шляхом перерахунку іноземної валюти в грошову одиницю, є еквівалентом, вираженим у грошовій одиниці України за курсом Національного банку України на дату продажу іноземної валюти, плюс витрати, пов'язані із продажем іноземної валюти;

- витрати від операційної курсової різниці (витрати від зміни валютних курсів за операціями, активами й зобов'язаннями, що пов'язані з операційною діяльністю підприємства);

- втрати від знецінення запасів;

- нестачі та втрати від псування цінностей (крім врахованих за статтями загальнопромислових витрат);

- визнані штрафи, пені, неустойки;

- витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення;

- інші операційні витрати.

До фінансових витрат відносять витрати на відсотки (за користування отриманими кредитами, випущеними облігаціями, за фінансову оренду) та інші витрати підприємства, що пов'язані із залученням позикового капіталу. Втрати від участі в капіталі є



збитками від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які враховуються методом участі в капіталі.

Методику калькулювання виробничої собівартості продукції за номенклатурою статей у загальному вигляді можна прокоментувати так.

Виробнича собівартість включає до свого складу такі статті:

- вартість сировини і матеріалів (B_M);
- поворотні відходи виробництва ($B_{пов}$);
- вартість напівфабрикатів власного виробництва ($B_{нвв}$);
- вартість покупних комплектуючих ($B_{пк}$);
- витрати на паливо для технологічних цілей (B_n);
- витрати на енергію для технологічних цілей (B_e);
- основна заробітна плата ($B_{зо}$);
- додаткова заробітна плата ($B_{зд}$);
- відрахування на соціальні потреби ($B_{сп}$);
- витрати на відтворення інструменту ($B_{ив}$);
- видати на утримання і експлуатацію устаткування ($B_{уе}$);
- витрати на розробку та освоєння нової продукції ($B_{пп}$);
- інші цехові витрати ($B_{ц}$);
- загальновиробничі витрати ($B_{зв}$);
- втрати від браку ($B_{б}$);
- інші виробничі витрати ($B_{ин}$).

Отже, виробничу собівартість можна розрахувати за такою формулою:

$$C_v = B_M - B_{пов} + B_{нвв} + B_{пк} + B_n + B_e + B_{зо} + B_{зд} + B_{сп} + B_{ив} + B_{уе} + B_{пп} + B_{ц} + B_{зв} + B_{б} + B_{ин} \quad (4.3)$$

12.5. Основні фактори зниження собівартості продукції

Зниження собівартості продукції планують в абсолютній сумі при розробці плану організаційно-технічного розвитку. При цьому використовують два основних методи:

I-й метод: **Аналітичного нормування витрат ресурсів** дозволяє розрахувати норми витрат матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів на виконання одиниці робіт, залежно від їх технічної характеристики та умов виробництва.

II-й метод: **Пофакторного планування собівартості робіт** передбачає розрахунок зміни рівня витрат на роботи та послуги в

плановому періоді порівняно з базисним під дією різних техніко-економічних факторів, а саме:

- 1) підвищення рівня механізації робіт та поліпшення використання машин і устаткування;
- 2) удосконалення організації виробництва і праці;
- 3) зниження витрат на ремонтні матеріали;
- 4) скорочення тривалості виробництва продукції, робіт, послуг;
- 5) зростання обсягу виробництва.

Перша група факторів об'єднує фактори екстенсивного та інтенсивного використання машин і механізмів.

Зниження собівартості робіт при зростанні рівня механізації визначається як різниця між *середньою собівартістю* робіт, виконаних в базисному і плановому періодах:

$$\Delta C_{MEH} = (C_{\sigma} - C_{пл}) \cdot O_{пл}, \quad (4.4)$$

Економію від поліпшення використання машин і механізмів розраховують на основі даних про зниження собівартості виконаних робіт за рахунок скорочення умовно постійних витрат на експлуатацію машин і механізмів та за рахунок амортизаційних відрахувань:

$$\Delta C = \frac{D_m \cdot УПВ_m \cdot \Delta B_m}{(100 + \Delta B_m)} \cdot 100, \quad (4.5)$$

де, D_m – рівень витрат на експлуатацію машин і механізмів у вартості робіт, %;

УПВ_м – доля умовно постійних витрат у витратах по експлуатації машин і механізмів (річні амортизаційні відрахування), %;

ΔB_m – збільшення виробітку машин і устаткування, %.

Друга група факторів об'єднує фактори, що відображають зміни в організації виробництва, а також скорочення витрат робочого часу і економію внаслідок застосування нових форм організації праці. Ці фактори впливають на підвищення *ПП*, а відповідно, на економію витрат по статті калькуляції „Основна зарплата виробничих робітників”. Економія обчислюється за залежністю:

$$\Delta C = \left(1 - \frac{100 + \Delta ЗП}{100 + \Delta B} \right) \cdot D_{ЗП}, \quad (4.6)$$

де, $ЗП$ – ріст середньої зарплати, %;



базисному періоді.

За **третьою групою факторів** визначають економію собівартості за рахунок зниження витрат матеріалів (фактор норм) і зниження вартості їх одиниці (фактор цін).

За **четвертою групою факторів** визначають вплив скорочення тривалості виробництва продукції на витрати виробництва. Економію одержують за рахунок зниження умовно постійних витрат у собівартості продукції.

Фактори п'ятої групи впливають не на всі статті витрат у собівартості, а лише на умовно постійні витрати. Економія розраховується за залежністю:

$$AC = \text{Опл} \cdot \text{УПВ} \cdot \text{Тпр}, \quad (4.7)$$

де Опл – обсяг робіт у плановому періоді;

УПВ – умовно постійна частина витрат;

Тпр – темпи приросту обсягу робіт, %.

Зниження собівартості робіт дозволяє створити противитратний механізм господарювання, який орієнтує підприємство на здешевлення робіт на основі удосконалення технології і зменшення витрат всіх видів ресурсів, що сприяє зростанню рентабельності виробництва (в цьому полягає економічний зміст зниження собівартості).

?

Запитання для самоконтролю

1. *Поняття та характеристика витрат підприємства.*
2. *Види витрат підприємства.*
3. *Поняття і види собівартості продукції.*
4. *Складання кошторису витрат.*
5. *Склад адміністративних витрат.*
6. *Калькулювання собівартості одиниці продукції.*
7. *Поняття та методи планування собівартості продукції.*
8. *Аналіз собівартості та управління витратами підприємства.*
9. *Показники собівартості продукції.*
10. *Фактори зниження собівартості продукції.*



ТЕМА 13. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ



- 13.1. Зміст і форми фінансової діяльності підприємства.
- 13.2. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства.
- 13.3. Показники оцінки фінансово-економічного стану підприємства.
- 13.4. Оцінювання ефективності діяльності підприємства.

Ключові терміни та поняття

- Фінансова діяльність
- Операційний прибуток
- Внутрішнє фінансування
- Надзвичайний прибуток
- Зовнішнє фінансування
- Чистий прибуток
- Реінвестований прибуток
- Лізинг
- Функції прибутку
- Джерела формування прибутку
- Рентабельність
- Актив
- Ліквідність
- Пасив
- Платоспроможність
- Дохід
- Ефективність виробництва
- Чистий дохід
- Показники ефективності виробництва
- Валовий прибуток

13.1. Зміст і форми фінансової діяльності підприємства

В діяльності підприємства відбувається безперервний кругообіг коштів, який здійснюється у формі витрат ресурсів, одержання доходів, їх розподілу та використання. При цьому:

- визначаються джерела коштів;
- визначаються напрямки і форми фінансування;
- здійснюється оптимізація структури капіталу;
- здійснюються розрахунки з постачальниками ресурсів, покупцями, персоналом та податковими органами.

Сукупність цих грошових відносин визначає *зміст фінансової діяльності*.



Основним завданням фінансової діяльності є:

1. Вибір оптимальних форм фінансування, структури капіталу та його використання для забезпечення максимальної прибутковості.
2. Збалансування в часі надходжень і витрат.
3. Підтримування належної ліквідності (платоспроможності).

Види та форми фінансової діяльності підприємства

Залежно від *джерел* коштів розрізняють:

- 1) Внутрішнє фінансування.
- 2) Зовнішнє фінансування.

Внутрішнє фінансування здійснюється за рахунок коштів самого підприємства:

- прибуток;
- амортизаційні відрахування;
- виручка від продажу чи здавання в оренду майна.

Зовнішнє фінансування використовує кошти, які не пов'язані з діяльністю підприємства, а саме:

- внески власників у статутний капітал підприємства безпосередньо у грошовій формі або шляхом купівлі акцій;
- кредити;
- зобов'язання боржників;
- державні субсидії (дотації).

Основною метою складання фінансового плану є узгодження доходів і витрат у плановому періоді.

Фінансовий план складається, як баланс, з доходів і витрат.

У складі **доходів** основним є надходження від власних джерел (прибуток, амортизаційні відрахування, емісія та продаж цінних паперів, виторг від продажу непотрібних активів).

Витратна частина балансу включає планові спрямування коштів на сплату податків, поповнення резервного фонду, формування інвестиційних ресурсів (в тому числі оборотних коштів), виплату дивідендів, премій за результатами роботи за рік).

13.2. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства

Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток.

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу й комерційну діяльність підприємства.



Залежно від формування та розподілу розрізняють декілька видів прибутку:

- валовий;
- від операційної діяльності;
- від звичайної діяльності до оподаткування;
- від звичайної діяльності;
- чистий.

Згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», **прибуток** – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати, а **збиток** – це перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) (рис. 4.1).

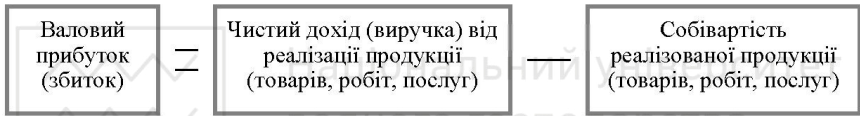


Рис. 4.1. Розрахунок валового прибутку (збитку)

Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування із доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Формування чистого доходу (виручки) підприємства можна представити у вигляді такого виразу:

Чистий дохід = Валовий дохід – ПДВ – Акцизний збір – Інші відрахування

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебрична сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат:

$$ФР_{од} = ВП + ІОД - АВ - ВЗ - ІОВ, \quad (4.8)$$

де $ФР_{од}$ – фінансовий результат від операційної діяльності;

ВП – валовий прибуток;

ІОД – інші операційні доходи;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати.

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебрична сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків):

$$PP_{зд} = \Phi P_{зд} + D_k + I_{фд} + I_d - \Phi B - B_{ук} - IB, \quad (4.9)$$

де $PP_{зд}$ – прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування;

$\Phi P_{зд}$ – фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування;

D_k – дохід від участі в капіталі;

$I_{фд}$ – інші фінансові доходи;

I_d – інші доходи;

ΦB – фінансові витрати;

$B_{ук}$ – витрати від участі в капіталі;

IB – інші витрати.

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування та сумі податків на прибуток:

$$ЧПР_{зд} = PP_{зд} - П_{од}^{np}, \quad (4.10)$$

де $ЧПР_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності визначається (або збиток);

$PP_{зд}$ – прибуток від звичайної діяльності до оподаткування (або збиток);

$П_{од}^{np}$ – податки, що вираховуються з прибутку.

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебрична сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку (надзвичайного збитку) та відрахування податків із надзвичайного прибутку:

$$ЧП = ЧПР_{зд} + PP_{нзд} - П_{од}^{принд}, \quad (4.11)$$

де $ЧП$ – чистий прибуток (або збиток);



$Pr_{\text{нзд}}$ – надзвичайний прибуток;

$П_{\text{од}}^{\text{прнд}}$ – податки із надзвичайного прибутку.

Значну частку в складі чистого прибутку підприємства займає чистий прибуток від основної (статутної) діяльності.

ПСБО 17 «Податок на прибуток» введено нові терміни: обліковий прибуток (збиток) та податковий прибуток (збиток).

Обліковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку) до оподаткування, визначена в бухгалтерському обліку і відображена у Звіті про фінансові результати за звітний період.

Податковий прибуток (збиток) – сума прибутку (збитку), визначена за податковим законодавством об'єктом оподаткування за звітний період.

Згідно із Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств», прибуток, який є об'єктом оподаткування (Pr), визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу (ВД) на суму валових витрат (ВВ) та суму амортизаційних відрахувань (СА):

$$Pr = ВД - (ВВ - СА), \quad (4.12)$$

Під валовим доходом розуміють загальну суму доходу підприємства від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

Валові витрати виробництва та обігу – це сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, що здійснюються як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які виготовляються підприємством для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом застосування норм амортизації до балансової вартості груп основних засобів на початок розрахункового кварталу.

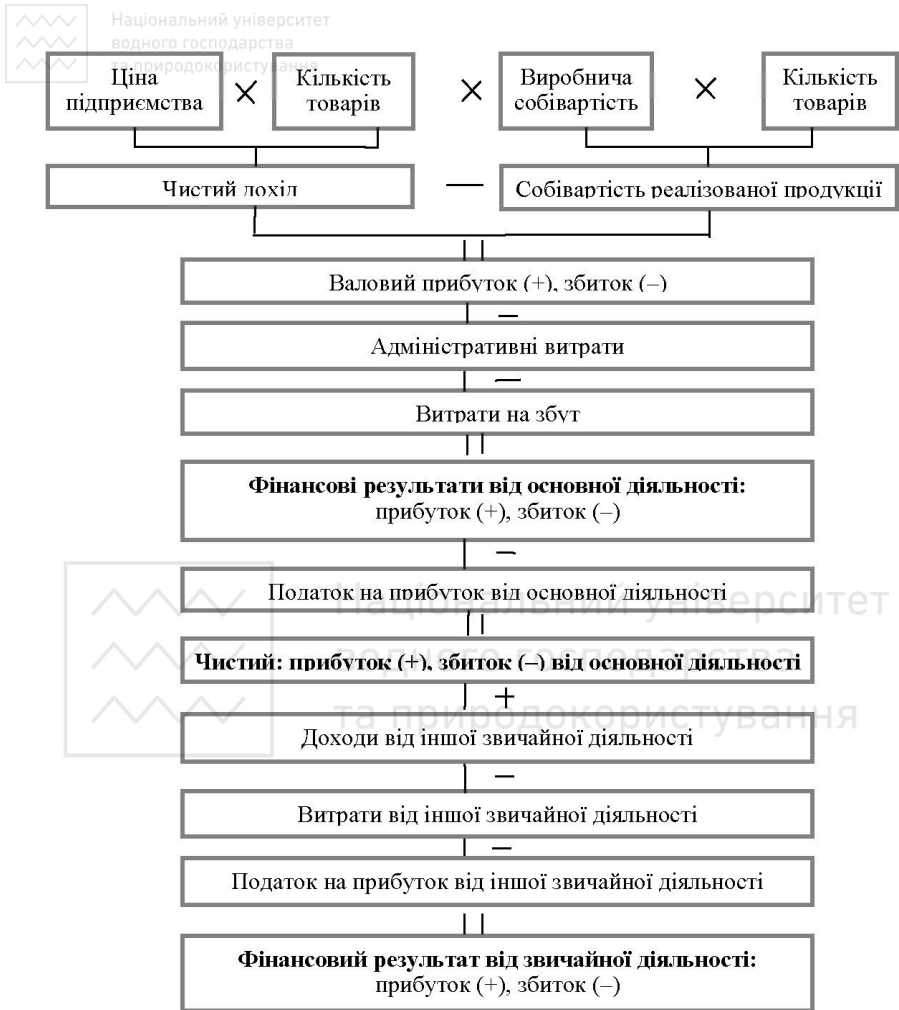


Рис. 4.2. Фінансовий результат від звичайної діяльності

13.3. Показники оцінки фінансово-економічного стану підприємства

Фінансовий стан підприємства – це здатність підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, потребою в їхньому розміщенні і



ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними особами, платоспроможністю і фінансовою стійкістю.

Фінансовий стан може бути стійким, нестійким і кризовим. Здатність підприємства своєчасно проводити платежі, фінансувати свою діяльність на розширеній основі свідчить про його хороший фінансовий стан.

Фінансовий стан підприємства залежить від результатів його виробничої, комерційної і фінансової діяльності. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансовий стан підприємства. І навпаки, в результаті недовиконання плану за виробництва і реалізації продукції відбувається підвищення її собівартості, зменшення виручки і суми прибутку і, як наслідок, – погіршення фінансового стану підприємства і його платоспроможності.

Стійкий фінансовий стан здійснює позитивний вплив на виконання виробничих планів і забезпечення потреб виробництва необхідними ресурсами. Тому фінансова діяльність як складова частина господарської діяльності направлена на забезпечення планомірного надходження і використання грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного і залученого капіталу і найбільш ефективного його використання. Головна мета фінансової діяльності – вирішити, де, коли і як використовувати фінансові ресурси для ефективного розвитку виробництва і отримання максимального прибутку.

Для того, щоб вижити в ринкових умовах і не допустити банкрутства підприємства, необхідно добре знати, як керувати фінансами, якою повинна бути структура капіталу за складом і джерелами утворення, яку частку повинні займати власні кошти, а яку – залучені. Необхідно знати і такі поняття ринкової економіки, як ділова активність, ліквідність, платоспроможність, кредитоспроможність підприємства, поріг рентабельності, запас фінансової стійкості, ступінь ризику, ефект фінансового важелю та інші, а також методику їх аналізу.

Головна мета аналізу – своєчасно виявляти і запобігати недолікам у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства та його платоспроможності.

При цьому необхідно вирішувати наступні задачі:



а) на основі вивчення причин взаємозв'язку між різними показниками виробничої, фінансової і комерційної діяльності дати оцінку виконання плану по надходженню фінансових ресурсів і їх використанню з позиції поліпшення фінансового стану підприємства;

б) прогнозування можливих фінансових результатів, економічної рентабельності, виходячи з реальних умов господарської діяльності і наявності власних і залучених ресурсів, розробка моделей фінансового стану при різних варіантах використання ресурсів;

в) розробка конкретних заходів, спрямованих на більш ефективне використання фінансових ресурсів і укріплення фінансового стану підприємства.

Аналізом фінансового стану займаються не лише керівники і відповідні служби підприємства, а і його засновники, інвестори з метою вивчення ефективності використання ресурсів, банки для оцінювання умов кредитування і визначення ступеня ризику, постачальники для своєчасного отримання платежів, податкові інспекції для виконання плану надходжень коштів до бюджету тощо. Відповідно до цього аналіз поділяється на внутрішній і зовнішній.

Внутрішній аналіз проводиться службами підприємства, і його результати використовуються для планування, контролю і прогнозування фінансового стану підприємства. Його мета – встановити планомірне надходження грошових коштів і розмістити власні і залучені кошти таким чином, щоб забезпечити нормальне функціонування підприємства, отримання максимального прибутку і виключити ймовірність банкрутства.

Зовнішній аналіз здійснюється інвесторами, постачальниками матеріальних ресурсів, контролюючими органами на основі звітності, що публікується. Його мета - встановити можливість вигідно вкласти кошти, щоб забезпечити максимум прибутку і виключити ризик втрати.

Усе, що має вартість, належить підприємству і відображається в активі балансу, називають його активами. Актив балансу містить дані про розміщення капіталу, що є в розпорядженні підприємства, тобто про вкладання його в конкретне майно і матеріальні цінності, про витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції і про залишки вільної грошової готівки. Кожному виду розміщеного капіталу відповідає окрема стаття балансу.

Структура активів балансу:

I. Необоротні активи:



1. Нематеріальні активи.
2. Незавершене будівництво.
3. Основні засоби.
4. Довгострокові фінансові інвестиції.

II. Оборотні активи:

1. Запаси.
2. Незавершене виробництво.
3. Готова продукція.
4. Дебіторська заборгованість.
5. Поточні фінансові інвестиції.
6. Грошові кошти.

Структура пасиву балансу:

I. Власний капітал:

1. Статутний капітал.
2. Пайовий капітал.
3. Резервний капітал.
4. Нерозподілений прибуток.

II. Забезпечення таких витрат і платежів:

1. Забезпечення виплат персоналу.
2. Інші забезпечення.
3. Цільове фінансування.

III. Довгострокові зобов'язання:

1. Довгострокові кредити банків.
2. Відстрочені податкові зобов'язання.
3. Інші довгострокові зобов'язання.

IV. Поточні зобов'язання:

1. Короткострокові кредити банків.
2. Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями.
3. Видані векселі.
4. Кредиторська заборгованість.
5. Інші поточні зобов'язання.

V. Доходи майбутніх періодів.

Джерела інформації для проведення аналізу:

- 1) баланс підприємства за попередній рік та за звітний період, (форма № 1);
- 2) звіт про фінансові результати та їх використання за звітний період та попередній рік (форма № 2);
- 3) звіт про фінансово-майновий стан (форма № 3);
- 4) звіт з праці;



- 5) звіт про витрати на виробництво продукції, робіт, послуг;
- 6) розрахунок нормативу власних оборотних коштів;
- 7) розшифрування дебіторської та кредиторської заборгованості;
- 8) звіт про наявність та рух основних фондів, амортизацію (знос);
- 9) зведена таблиця основних показників;
- 10) звіт про рух коштів в іноземній валюті;
- 11) бізнес-план;
- 12) матеріали маркетингових досліджень;
- 13) висновки аудиторських перевірок;
- 14) інша інформація.

Фінансовий аналіз складається з підбору, групування і вивчення даних про фінансові ресурси підприємства та їх використання з метою мобілізації ресурсів, необхідних для виконання планових або проектних завдань і погашення фінансових зобов'язань в процесі господарської діяльності підприємства. При аналізі розглядаються питання формування і використання окремих видів фінансових ресурсів, їх розміщення в різні види матеріальних цінностей (активи), оцінки платоспроможності і фінансової стійкості підприємства, швидкості обороту коштів. Фінансовий аналіз називають ще аналізом балансу.

У процесі аналізу фінансового стану підприємства розглядаються такі питання:

- 1) платоспроможність як самого підприємства, так і його дебіторів;
- 2) забезпеченість власними обіговими коштами відповідно до потреби в них;
- 3) збереження коштів, причини зміни їх сум на протязі періоду, що аналізується;
- 4) виконання плану прибутку і прибутковість фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 5) стан запасів товарно-матеріальних цінностей і джерел їх утворення;
- 6) розміщення власних, залучених і спеціальних джерел коштів у вигляді активів;
- 7) забезпечення повернення кредитів та їх ефективне використання;
- 8) розрахункові відносини з дебіторами і кредиторами;
- 9) забезпеченість обігових коштів;
- 10) утворення і використання різних фондів;
- 11) збереження власних обігових коштів.



Окремому розгляду підлягає проблема залучення і використання довгострокових і короткострокових кредитів, направлення їх за цільовим призначенням, забезпеченість і повернення позик і займів в обумовлені строки. При аналізі стану розрахунків з'ясовуються причини і строки утворення кредиторської і дебіторської заборгованості, що приводить до перерозподілу коштів між підприємствами. Оскільки головна причина збільшення кредиторської заборгованості – зниження обороту обігових коштів, детально вивчається стан запасів товарно-матеріальних цінностей за окремими типами і видами. Обчислюється сума вивільнених із обігу коштів внаслідок прискорення обороту або додатково залучених в обіг коштів через повільний обіг. Перелік питань, що розглядається, може змінюватись залежно від багатьох факторів, в тому числі інтересів користувача аналітичною інформацією.

Основні суб'єкти-користувачі аналітичної інформації:

1. Власники і акціонери.
2. Фінансові консультанти, менеджери.
3. Податкові служби.
4. Статистичні органи.
5. Комерційні партнери.
6. Кредитно-банківські установи.

Для характеристики фінансового стану підприємства, використання ним власних та залучених коштів застосовують показники балансу (ф. 1), звіту (ф. 3).

Аналіз динаміки валюти балансу та його структури проводиться шляхом порівняння даних загальної вартості майна підприємства (валюти балансу) рядок 330 на початок і на кінець звітного періоду. При цьому зменшення валюти балансу за звітний період свідчить про скорочення підприємством господарської діяльності, що призводить до його неплатоспроможності.

При аналізі балансу виявляють такі його статті, які свідчать про недоліки та незадовільну роботу підприємства і його фінансовий стан.

Особлива увага спрямовується на:

- «Товари відвантажені, не сплачені в строк»;
- «Розрахунки з дебіторами за товари і послуги, не сплачені в строк»;
- «Збитки минулих років»;
- «Збитки звітного року»;
- «Довгострокові кредити та позики, що не погашені в строк»;
- «Короткострокові кредити та позики, що не погашені в строк»;



У разі необхідності проводиться більш детальний аналіз цих та інших статей балансу з використанням розшифрувань до них.

Виявляється, однією з важливих характеристик фінансового стану підприємства є його фінансова незалежність від зовнішніх джерел.

З цією метою обчислюється **коефіцієнт фінансової незалежності або коефіцієнт «автономії»** (Кавт.) як відношення загальної суми власних коштів до підсумку балансу:

$$Кавт. = \text{ряд}495 / \text{ряд}330, \quad (4.13)$$

Практично встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суми власних джерел фінансування, тобто критичне значення $Кавт. = 0.5$. Чим більше значення коефіцієнта, тим кращий фінансовий стан підприємства (менша залежність від зовнішніх джерел).

Для визначення фінансової стійкості підприємства вираховують **коефіцієнт фінансової стабільності** (К.фс.), який характеризує співвідношення власних та позикових коштів:

$$К.фс. = \text{ряд}495 / \text{ряд}530 + \text{ряд}750, \quad (4.14)$$

Перевищення власних коштів над позиковими вказує на те, що підприємство має достатній **рівень фінансової стійкості**, воно відносно незалежне від зовнішніх фінансових джерел. Нормативне значення цього (К.фс.) повинно бути більшим ніж 1, що свідчить про збільшення виручки, збільшення прибутку.

Важливе значення у процесі аналізу джерел власних коштів має показник фінансового левериджу (Ф.л.), який характеризує залежність підприємства від довгострокових зобов'язань і визначається як відношення довгострокових зобов'язань до джерел власних коштів:

$$Ф.л. = \text{ряд}530 / \text{ряд}495, \quad (4.15)$$

Негативним вважається збільшення даного показника протягом періоду, що аналізується. В нашому випадку показник залишається незмінним, що свідчить про стабільну платоспроможність, зменшення фінансового ризику.



Для вирішення питання щодо забезпечення підприємства власними коштами (К.зк.) цей коефіцієнт розраховується як відношення різниці між обсягами джерел власних та привієняних до них коштів (за вирахуванням статей «Розрахунки з учасниками», «Резерви наступних витрат і платежів», «Доходи майбутніх періодів», «Реструктуризований борг») і фактичною вартістю основних засобів та інших позаоборотних активів до фактичної вартості наявних у підприємства оборотних коштів:

$$K.зк. = (\text{ряд } 495 - \text{ряд } 450 - \text{ряд } 455 - \text{ряд } 460 - \text{ряд } 465) - \text{ряд } 070 / \text{ряд } 150 + \text{ряд } 320, \quad (4.16)$$

Значення К.зк. повинно бути більшим ніж 0,1.

В аналізі можливо суміщати різні види групування даних. Для більш спрощеного аналізу підприємства використовують агреговану форму балансу.

Методика розрахунку показників агрегованого балансу:

1. Основні засоби й інші позаоборотні активи (сума рядків 010, 030, 035, 050, 055, 060 форми 1).
2. Активи, що швидко реалізуються (сума рядків 260, 270, 280, 290 форми 1).
3. Дебіторська заборгованість (сума рядків 160, 170, 190, 200, 210, 220, 230, 240 форми 1).
4. Активи, що повільно реалізуються (сума рядків 080, 090, 100, 110, 130, 140, 165, 180, 300, 310 форми 1).
5. Актив балансу (рядок 330 форми 1).
6. Збитки (сума рядків 485 і 490 форми 1).
7. Заборгованість постачальникам (сума рядків 425, 465, 475, 630, 640, 650 форми 1).
8. Заборгованість по бюджетних і позабюджетних платежах (сума рядків 670, 680, 690 форми 1).
9. Заборгованість по витратах до оплати (сума рядків 450 і 700 форми 1).
10. Інша заборгованість (сума рядків 660, 710, 720, 730, 740 форми 1).
11. Пасив балансу (рядок 760 форми 1).
12. Власні засоби, зобов'язання перед кредиторами і власниками (сума залучених підприємством коштів).



В умовах ринкових відносин платоспроможність підприємства вважається найважливішою умовою їх господарської діяльності. Платоспроможність підприємства характеризується можливостями його здійснювати чергові платежі та грошові зобов'язання за рахунок наявних грошей і тих грошових засобів і активів, які легко мобілізуються. До платіжних засобів відносяться суми по таких статтях балансу, як грошові засоби, цінні папери, товари відвантажені, готова продукція, розрахунки з покупцями та інші активи з третього розділу балансу, що легко реалізуються. До складу платежів і зобов'язань входять заборгованість по оплаті праці, короткотермінові та прострочені кредити банку, постачальники та інші кредитори і першочергові платежі.

Найбільш мобільною частиною ліквідних коштів є гроші і короткострокові фінансові вкладення. До другої групи належать готова продукція, товари відвантажені і дебіторська заборгованість. Ліквідність цієї групи поточних активів залежить від своєчасності відвантаження продукції, оформлення банківських документів, швидкості платіжного документообігу у банках, від попиту на продукцію, її конкурентоспроможність, платоспроможності покупців, форм розрахунків тощо.

Значно більший строк знадобиться для перетворення виробничих запасів і незавершеного виробництва на готову продукцію, а потім – в грошову готівку. Тому вони віднесені до третьої групи.

Відповідно на три групи поділяються і платіжні зобов'язання підприємства:

- а) заборгованість, строк оплати якої вже настав;
- б) заборгованість, яку необхідно погасити найближчим часом;
- в) довгострокова заборгованість.

Рівень платоспроможності оцінюється за даними балансу на основі характеристики ліквідності оборотних засобів, тобто з урахуванням часу, необхідного для перетворення оборотних засобів в грошові кошти і цінні папери. Менш мобільним є засіб у розрахунках готової продукції, товарах відвантажених та ін. Найбільшого часу ліквідності потребують виробничі запаси і витрати для перетворення їх на грошові засоби. Із врахуванням цього в економічній літературі визначають в основному три рівні платоспроможності підприємства, оцінку яких проводять за допомогою трьох коефіцієнтів: грошової, розрахункової та ліквідної платоспроможності.

Поточна платоспроможність – це здатність до швидкого погашення своїх короткострокових зобов'язань. Але для цього необхідні грошові засоби, які підприємство може отримати в результаті обертання в гроші деяких найбільш ліквідних засобів, або мати достатній запас грошей у банку чи в касі.

Цей показник характеризує відношення мобільних засобів до короткострокової заборгованості. Він дає можливість встановити, в якій крайності сума мобільних запасів покриває суму короткострокових зобов'язань, і тим самим підтверджує ступінь стійкості підприємства і здатність його швидко розрахуватися за свої короткострокові зобов'язання, тобто в значній мірі визначити платоспроможність підприємства. В деяких випадках він називається **коефіцієнт покриття**:

$$Kп = (\text{ряд } 150 + \text{ряд } 320 - \text{ряд } 120) / \text{ряд } 750, \quad (4.17)$$

Оптимальне значення для цього показника прийнято мати в межах від 1 до 1,5 для підприємства, що аналізується. Якщо значення коефіцієнта покриття дуже позитивне і виявлено лише незначне зменшення на кінець року, то це свідчить про високу ступінь стійкості підприємства. Чим більша величина поточних активів по відношенню до поточних пасивів, тим більша впевненість, що існуючі зобов'язання будуть погашені за рахунок існуючих активів. Багаторазове перевищення активів над короткостроковими зобов'язаннями дозволяє зробити висновок про те, що підприємство має значний об'єм вільних ресурсів, які формуються з власних джерел. З позиції кредиторів, такий варіант формування оборотних засобів найбільш вдалий. З точки зору ефективності діяльності підприємства значне накопичення запасів, відволіканні засобів у дебіторську заборгованість може бути пов'язано з невмілим управлінням активами.

Не менш популярним показником платоспроможності є **коефіцієнт абсолютної ліквідності**:

$$Кал. = (\text{каса} + \text{грош. кошти}) / (1+2) \text{ розділу пасиву балансу}, \quad (4.18)$$

Оптимальне значення для даного коефіцієнта знаходиться в межах від 0,2 до 1.



Загальний коефіцієнт платоспроможності (коефіцієнт загальної ліквідності) дає загальне уявлення про ліквідність балансу підприємства. Розраховується за формулою:

$$K_{з.л.} = \text{оборотні активи} / \text{весь позиковий капітал}, \quad (4.19)$$

Основними показниками для повного аналізу фінансового стану підприємства є показники ліквідності, платоспроможності, ділової активності та рентабельності. Нормативні значення цих показників представлені в таблиці.

Таблиця 4.2

Показники оцінки фінансового стану

Показники		Нормативне значення
I. Аналіз ліквідності підприємства		
1	Коефіцієнт покриття	> 1,0
2	Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,6 – 0,8
3	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2 < 0,35 збільшення
4	Чистий обіговий капітал	> 0 збільшення
II. Аналіз платоспроможності (фінансова рівновага) підприємства		
1	Коефіцієнт платоспроможності (автономії)	>0,5
2	Коефіцієнт фінансування	<1 зниження
3	Коефіцієнт забезпеченості власними обіговими коштами	> 0,1
4	Коефіцієнт маневреності власного капіталу	> 0 збільшення
5	Поточна платоспроможність, тис. грн.	> 0 збільшення
III. Аналіз ділової активності підприємства		
1	Коефіцієнт обігу активів	збільшення
2	Коефіцієнт обігу кредиторської заборгованості	збільшення
3	Коефіцієнт обігу дебіторської заборгованості	збільшення
4	Строк погашення дебіторської заборгованості, днів	зменшення
5	Строк погашення кредиторської заборгованості, днів	зменшення
6	Коефіцієнт обігу матеріальних запасів	збільшення

7	Коефіцієнт обігу основних фондів (фондовіддача)	збільшення
8	Коефіцієнт обігу власного капіталу	збільшення
IV. Аналіз рентабельності підприємства		
1	Коефіцієнт рентабельності активів	> 0 збільшення
2	Коефіцієнт рентабельності діяльності	> 0 збільшення
3	Коефіцієнт рентабельності продукції	> 0 збільшення

13.4. Діагностика та оцінювання ефективності діяльності підприємства

Якщо підприємство розглядається як механізм, що перебуває в стані безупинного удосконалення своєї діяльності, то природно виникає питання: з чого почати цей процес? Комплекс діагностичних процедур є очевидною початковою фазою будь-якого процесу трансформації. В діагностиці підприємства існують два основних об'єкти аналізу: результати діяльності підприємства за період і його поточний стан (основні бізнес-процеси підприємства).

Економічна діагностика підприємства – аналіз і оцінка економічних показників роботи підприємства на основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків ухвалення поточних управлінських рішень. Підсумком діагностики на основі оцінки господарського стану і його ефективності є висновки, необхідні для прийняття термінових, але важливих рішень, наприклад, про цільове кредитування, про покупку чи продаж підприємства, про його ліквідацію, реорганізацію тощо.

Основні положення діагностики:

Положення 1. Зміст діагностики полягає в аналізі результатів діяльності підприємства і основних бізнес-процесів підприємства.

Положення 2. Фінансові показники слід аналізувати в комплексі з іншими «нефінансовими» показниками.

Положення 3. Принцип розумної достатності: для цілей діагностики варто використовувати тільки ті показники, що є інформаційною основою для прийняття управлінських рішень.

Положення 4. Принцип порівнянності: фінансові показники будуть некорисними для ухвалення рішення, якщо їх не можна зіставити з іншими даними, пов'язаними з об'єктом діагностики.



Положення 5. Принцип тимчасової узгодженості: фінансова діагностика повинна здійснюватися відповідно до конкретного тимчасового регламенту, наприклад, раз на рік здійснюється великомасштабна діагностика, а раз на місяць – моніторинг вибірових фінансових показників.

Положення 6. Діагностика повинна закінчуватися лаконічним представленням основних висновків.

Сформульовані принципи мають виразний практичний зміст. Їх повинен застосовувати будь-який фінансовий аналітик. У протилежному випадку результати діагностики будуть марними для прийняття майбутніх конструктивних управлінських рішень, спрямованих на поліпшення діяльності підприємства.

Фінансова діагностика діяльності підприємства передбачає здійснення повномасштабного фінансового аналізу за результатами його господарської діяльності. Слід зазначити, що господарська діяльність вважається ефективною, якщо підприємство:

- раціонально використовує наявні активи;
- своєчасно погашає зобов'язання;
- функціонує рентабельно.

Фінансову діагностику підприємства слід здійснювати, використовуючи статті фінансової звітності:

- 1) Баланс підприємства (форма 1 – додаток до П(С)БО 2);
- 2) Звіт про фінансові результати (форма 2 – додаток до П(С)БО 3);
- 3) Звіт про рух грошових коштів (форма 3 – додаток до П(С)БО 4);
- 4) Звіт про власний капітал (форма 4 – додаток до П(С)БО 5);
- 5) Примітки до річної фінансової звітності (форма 5).

Метою фінансової діагностики є показова оцінка динаміки розвитку підприємства, його фінансового стану.

Фінансова діагностика передбачає здійснення:

- горизонтального аналізу;
- вертикального аналізу;
- аналізу з використанням фінансових коефіцієнтів.

Сутність *горизонтального аналізу* полягає в порівнянні показників звітності попереднього і звітного років. При цьому здійснюється поstateйне співставлення звітів, визначається абсолютне та відносне відхилення статей. Аналізуючи динаміку валюти балансу, порівнюють її значення на початок і кінець року (строки 280 та 640 Балансу підприємства). Зменшення валюти балансу на кінець року свідчить про скорочення підприємством обсягів його господарської діяльності.



На відміну від горизонтального аналізу, який відтворює динаміку фінансової звітності за ряд років, **вертикальний аналіз** є аналізом внутрішньої структури звітності. При здійсненні такого аналізу узагальнюючий показник приймається рівним 100%, а кожна його складова обчислюється як питома вага (частка від 100%). Узагальнюючими показниками приймаються підсумки Балансу (Актив, Пасив), обсяг реалізованої продукції Звіту про фінансові результати. За допомогою цього методу аналізу з'ясовують, яку частку в групі чи підгрупі узагальнюючих показників займає та чи інша стаття. Це дає змогу визначити вплив кожної складової узагальнюючого показника на діяльність підприємства.

Аналіз з використанням фінансових коефіцієнтів складається з 6 блоків:

1. Операційного аналізу.
2. Аналізу операційних витрат.
3. Аналізу управління активами.
4. Аналізу ліквідності.
5. Аналізу довгострокової платоспроможності.
6. Аналізу прибутковості.

Операційний аналіз передбачає розрахунок коефіцієнта росту валових продажів ($k_{РВП}$), коефіцієнта валового прибутку ($k_{ВП}$), коефіцієнта операційного прибутку ($k_{ОП}$), коефіцієнта чистого прибутку ($k_{ЧП}$) за формулами:

$$K_{РВП} = \frac{\text{Виручка звітного року} - \text{Виручка попереднього року}}{\text{Виручка попереднього року}}, \quad (4.20)$$

$$K_{ВП} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (4.21)$$

$$K_{ОП} = \frac{\text{Прибуток до оподаткування}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (4.22)$$

$$K_{ЧП} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}}. \quad (4.23)$$

Під *виручкою від реалізації продукції* (товарів, робіт, послуг) слід розуміти загальний дохід (сукупні надходження) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). В свою чергу, *чистий дохід* від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) визначається шляхом вирахування з виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) відповідних податків, зборів, знижок тощо.

Прибуток (збиток) *від операційної діяльності* визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу за мінусом адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

Чистий прибуток визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків з прибутку.

Аналіз операційних витрат передбачає розрахунок коефіцієнта собівартості реалізованої продукції (k_{BC}), коефіцієнта витрат на реалізацію та управління (k_{BPU}), коефіцієнта фінансових витрат та втрат від участі в капіталі ($k_{ФВ}$) за формулами:

$$K_{BC} = \frac{\text{Собівартість реалізованої продукції}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (4.24)$$

$$K_{BPU} = \frac{\text{Витрати на реалізацію та управління}}{\text{Виручка від реалізації}}, \quad (4.25)$$

$$K_{ФВ} = \frac{\text{Фін. витрати та втрати від участі в капіталі}}{\text{Виручка від реалізації}}. \quad (4.26)$$

Аналіз управління активами передбачає розрахунок коефіцієнтів оборотності активів, оборотності необоротних активів, оборотності чистих активів, оборотності дебіторської заборгованості, середнього періоду погашення (періоду інкасації) дебіторської заборгованості, оборотності запасів за реалізацією, оборотності запасів за

Национальный университет
за державних закладів освіти

собівартістю, оборотності кредиторської заборгованості, середнього періоду погашення кредиторської заборгованості.

Аналіз ліквідності підприємства вказує на його спроможність перетворити актив на грошові кошти швидко і без втрат ринкової вартості. Оцінюючи ліквідність підприємства, аналізують достатність поточних (оборотних) активів для погашення поточних зобов'язань (короткострокової кредиторської заборгованості).

При оцінці ліквідності розраховують 3 коефіцієнти:

1. Коефіцієнт покриття.
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності.
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Коефіцієнт покриття (коефіцієнт поточної ліквідності) дає загальну оцінку ліквідності активів, вказуючи на те, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на одну гривню поточних зобов'язань.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (так званий коефіцієнт «лакмусу»), на відміну від попереднього, вказує на якість використання оборотних активів.

Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина поточних зобов'язань може бути погашеною негайно.

Для оцінки платоспроможності та фінансової стійкості підприємства слід також розраховувати *чистий робочий капітал підприємства (РК)*. Його наявність свідчить про те, що підприємство спроможне не тільки оплатити поточні борги, але й має фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування найбільш прибуткових видів діяльності.

$$PK = (\text{Оборотні активи} + \text{Витрати майб. періодів}) - (\text{Поточні зобов'язання} + \text{Доходи майб. періодів}). \quad (4.27)$$

Аналіз довгострокової платоспроможності характеризує фінансову стійкість підприємства на перспективу з позицій структури коштів, залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів. При цьому аналізі використовують наступні коефіцієнти:

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу.
2. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу.
3. Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу.
4. Коефіцієнт забезпечення по кредитах.



Коефіцієнт концентрації власного капіталу (k_{BK}) визначає питому вагу коштів власників підприємства в загальній сумі засобів, вкладених в майно підприємства. Він характеризує можливість підприємства виконати свої зовнішні зобов'язання за рахунок використання власних коштів і розраховується за формулою:

$$K_{BK} = \frac{\text{Власний капітал}}{\text{Активи підприємства}} . \quad (4.28)$$

Коефіцієнт концентрації залученого капіталу доповнює попередній коефіцієнт, оскільки їх сума повинна дорівнювати одиниці. Він характеризує питому вагу залучених коштів в загальній сумі засобів, вкладених в майно підприємства.

Коефіцієнт співвідношення залученого і власного капіталу дає узагальнену оцінку фінансової стійкості підприємства.

Коефіцієнт забезпечення по кредитах (коефіцієнт покриття процентів) дає можливість оцінити потенційну можливість підприємства погасити зовнішні запозичення. Він вказує на ступінь захищеності кредиторів від несплати процентних платежів дорівнює відношенню суми прибутку до оподаткування і виплати процентів до фінансових витрат.

Загальновідомо, що на короткострокову та довгострокову платоспроможність підприємства впливає його можливість отримувати прибуток. В цьому зв'язку необхідно здійснити **аналіз прибутковості** діяльності підприємства за показником рентабельності, який є якісним аспектом ефективності його роботи.

При здійсненні цього аналізу необхідно визначити показники:

1. Рентабельності продажів.
2. Рентабельності активів.
3. Рентабельності капіталу.
4. Рентабельності продукції.

Показник *рентабельності продажів* характеризує, який прибуток з однієї гривні продажів отримує підприємство. Він розраховується відношенням чистого прибутку до доходу від реалізації продукції.

Показник *рентабельності активів* характеризує, наскільки ефективно підприємство використовує наявні активи для отримання прибутку, тобто показує, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства. Він обчислюється відношенням чистого прибутку до активів підприємства.



Показник *рентабельності капіталу* характеризує ефективність використання підприємством власного капіталу і визначається як співвідношення чистого прибутку та середньорічної вартості власного капіталу.

Показник *рентабельності продукції* характеризує, наскільки вигідно підприємству виготовляти продукцію. Він обчислюється як відношення чистого прибутку до собівартості товарної продукції.

13.5. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства

Становлення ринково орієнтованої системи господарювання та розвиток досконалих конкурентних відносин між її суб'єктами в Україні вимагають впровадження одночасно керівного і керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне високоприбуткове функціонування найважливіших структурних одиниць – промислових підприємств – та мобільно інтенсифікувати відтворювальні процеси як на локальному, так і на глобальному рівнях.

Отже, на практиці важливо знайти дійові напрямки підвищення ефективності функціонування підприємств. Для розв'язання цього завдання певного значення набуває класифікація чинників його зростання. Взагалі всі чинники підвищення ефективності функціонування підприємств зводяться до трьох напрямків:

- 1) управління витратами і ресурсами;
- 2) напрямки розвитку і удосконалення виробництва та іншої діяльності;
- 3) напрями удосконалення системи управління підприємством та всіма видами його діяльності.

До першої групи мобілізації чинників можна віднести такі заходи щодо підвищення поточної виробничої діяльності підприємства: зростання продуктивності праці і зменшення зарплатомісткості виготовлення продукції (тобто, економія витрат живої праці); зниження загальної ресурсомісткості виробництва (зменшення енергоємності, фондомісткості, матеріаломісткості тощо). Все це спонукає підприємство до раціонального використання природно-сировинних ресурсів. Активна мобілізація вказаних факторів передбачає здійснення таких заходів, як: прискорення впровадження результатів науково-технічного та організаційного прогресу в практику діяльності підприємства; удосконалення організаційної та

виробничої систем управління, форм і методів організації діяльності, її планування і мотивації; підвищення якості і конкурентоспроможності виготовлюваної продукції; удосконалення і постійне коригування всіх видів діяльності для забезпечення їх вимогам сучасності. Всі визначені напрямки власне представляють другий напрям мобілізації факторів підвищення ефективності господарювання підприємства.

Але найважливішого значення набувають чинники, визначені третьою групою, оскільки їх мобілізація передбачає визначення місця реалізації в системі управління діяльністю. Тут доцільно розглядати внутрішні та зовнішні відносно до підприємства фактори. Адже факторами внутрішнього середовища можливо оперувати на рівні підприємства, а от зовнішніми факторами управляти майже неможливо, оскільки вони потребують зазвичай суттєвих структурних зрушень, розгалуження інфраструктури підприємства, залучення інституціональних механізмів для забезпечення належних передумов функціонування підприємства, і взагалі – удосконалення та розробки дієвих державних економічних та соціальних програм розвитку суспільства.

?

Запитання для самоконтролю

1. Основні завдання фінансової діяльності.
2. Особливості зовнішнього фінансування.
3. Сутність фінансового результату підприємства.
4. Сутність і види прибутків підприємства.
5. Фінансовий план підприємства.
6. Сутність планування прибутку підприємством.
7. Методи розрахунку прибутку підприємства від реалізації продукції.
8. Прибутковість підприємства та його показники.
9. Методика розрахунку точки беззбитковості підприємства.
10. Чистий прибуток підприємства та методика його розрахунку.
11. Механізм визначення ефективності підприємства.
12. Оцінювання фінансового стану підприємства.
13. Суть аналізу ліквідності підприємства.
14. Напрями підвищення ефективності діяльності підприємства.



ТЕМА 14. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА



ПИТАННЯ ДЛЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

- 14.1. Поняття про економічну безпеку підприємства.
- 14.2. Методи оцінювання економічної безпеки.
- 14.3. Напрями організації економічної безпеки.

Ключові терміни та поняття

- Економічна безпека
- Рівень економічної безпеки
- Антикризисне управління
- Фінансова стійкість
- Зовнішні загрози
- Права захищеність
- Внутрішні загрози
- Економічна ефективність
- Елементи економічної безпеки
- Інтелектуальний потенціал
- Показники економічної безпеки
- Соціальна безпека

14.1. Поняття про економічну безпеку підприємства

У ринкових умовах господарювання підприємство, як відкрита система, функціонує у складному зовнішньому середовищі, що характеризується нестабільністю та постійною динамікою. Таке середовище змушує керівництво швидко адаптуватися до нових умов, потребує знання законів розвитку та пошуку шляхів виживання в ринковій економіці, врахування чинників невизначеності та нестійкості економічного середовища.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку.

Наявність багаторівневої концепції економічної безпеки господарюючих суб'єктів усіх рівнів дає можливість забезпечити передбачуваність зовнішніх загроз підприємствам.



Економічній безпеці підприємства властивий подвійний характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що забезпечує виконання функцій регіоном, державою. В перехідні періоди розвитку економіки домінуючими є дослідження макроекономічних аспектів економічної безпеки.

Поняття «економічна безпека» пройшло чимало переосмислень у зв'язку зі зміною умов зовнішнього середовища і з урахуванням факторів, які зумовлюють процеси управління. Вперше поняття «економічна безпека» почало застосовуватися на Заході у зв'язку зі зростанням проблеми обмеженості ресурсів та розпадом колоніальної системи, що призвело до порушення традиційних зв'язків між постачальниками ресурсів, життєво необхідних індустріальним суспільствам.

Сутність економічної безпеки полягає в забезпеченні поступального економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг, що задовольняють індивідуальні та суспільні потреби. Раніше усі питання, пов'язані із забезпеченням безпеки покладалися на державні органи. Останнім часом спостерігається відтворення системи безпеки, в якій провідна роль відводиться державі.

На мікрорівні економічна безпека проявляється в забезпеченні нормальної і стабільної діяльності підприємства, попередженні витоку інформації.

Економічну безпеку підприємства можна трактувати, як:

- стан захищеності усіх систем підприємства при здійсненні господарської діяльності в певній ситуації;

- стан всіх ресурсів підприємства (капіталу, трудових ресурсів, інформації, технологій, техніки, прав) та підприємницьких здібностей, при якому можливе найефективніше їх використання для стабільного функціонування і динамічного науково-технічного та соціального розвитку, здатність запобігати або швидко нівелювати різні внутрішні та зовнішні загрози;

- сукупність організаційно-правових, режимно-охоронних, технічних, технологічних, економічних, фінансових, інформаційно-аналітичних та інших методів, спрямованих на усунення потенційних загроз та створення умов для забезпечення ефективного функціонування суб'єктів підприємницької діяльності відповідно до їхніх цілей та завдань;



- стан соціально-технічної системи підприємства, котрий дає змогу уникнути зовнішніх загроз і протистояти внутрішнім чинникам дезорганізації за допомогою наявних ресурсів, підприємницьких здібностей менеджерів, а також структурної організації та зв'язків менеджменту.

Головна мета управління економічною безпекою – забезпечення найефективнішого функціонування, найпродуктивнішої роботи операційної системи та економічного використання ресурсів, забезпечення певного рівня трудового життя персоналу та якості господарських процесів підприємства, а також постійного стимулювати нарощування наявного потенціалу та його стабільного розвитку.

До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;

- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи того суб'єкта господарювання;

- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;

- 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;

- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;

- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів.

Головна та функціональні цілі зумовлюють формування необхідних структуроутворюючих елементів і загальної схеми організації економічної безпеки.

Загальна схема процесу організації економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно або одночасно:

- а) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав інформації, технології та устаткування);



- б) стратегічне прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- в) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- г) тактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- г) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- д) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства;
- е) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- є) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства.

Система економічної безпеки підприємства традиційно включає такі складові:

- а) інтелектуальну і кадрову;
- б) інформаційну;
- в) техніко-технологічну;
- г) фінансову;
- г) політико-правову та екологічну;
- д) силову.

Для аналітичного оцінювання кожної з них слід визначити спектри можливих загроз (ризиків) та оцінити ймовірність і наслідки їх реалізації. За умов невизначеності існує, сказати б, суперечність між теоретично досконалим і практично можливим підходами. Теоретично досконалий підхід полягає в тому, щоб урахувати всі можливі варіанти сценаріїв руху грошових потоків. Однак практично це здебільшого неможливо зробити, бо доведеться враховувати надто багато альтернатив.

Суть основного завдання полягає в процедурі проведення таких розрахунків, котрі навіть у разі їх неповної адекватності уможлиблювали б отримання достатньо надійних результатів, на які можна спиратися за вибору господарської альтернативи. Крім цього, слід особливо наголосити, що механізм створення економічної безпеки має базуватися на внутрішньосистемних характеристиках підприємства, тобто сама соціально-економічна система має включати «вбудовані» механізми запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам.

За джерелом походження загрози безпеці підприємства можна розподілити на внутрішні та зовнішні.

До зовнішніх загроз у сфері підприємницької діяльності належать:

- робота спеціальних служб іноземних держав щодо здобуття інформації про економічні процеси у сфері підприємництва з метою здійснення антиконкурентних заходів;
- робота служб безпеки суб'єктів підприємницької діяльності як вітчизняних, так і зарубіжних, з метою подавлення конкурентів, заволодіння ринками збуту чи майном конкурентів;
- протиправна діяльність організованих злочинних формувань та окремих осіб з метою заволодіння майном суб'єктів підприємницької діяльності.

До внутрішніх загроз безпеці підприємництва слід віднести:

- протиправні чи інші негативні дії персоналу суб'єкта підприємницької діяльності, що загрожують функціонуванню та розвитку підприємства;
- порушення встановленого режиму захисту інформації з обмеженим доступом для сторонніх осіб;
- порушення порядку використання технічних засобів;
- інші порушення правил режиму безпеки, діловодства тощо, які створюють передумови для реалізації протиправних цілей злочинних елементів чи інших зацікавлених фігурантів;
- низький рівень кадрового, організаційно-правового, інформаційно-аналітичного забезпечення управління потенційними ризиками як у контексті внутрішніх, так і зовнішніх загроз.

За напрямками роботи ризик потенційних загроз можна умовно розподілити ще на дві великі групи:

- економічні;
- режимно-охоронні.

Беручи загалом, усі **ризик підприємницької діяльності** можна класифікувати так:

1. За сферами виявлення:

1.1. Економічний – ризик, пов'язаний зі змінами економічних факторів у ході реалізації інвестиційного проекту.

1.2. Політичний – ризик виникнення різноманітних адміністративно-законодавчих обмежень інвестиційної діяльності, які пов'язані зі зміною інвестиційної політики держави.

1.3. Соціальний – ризик страйків, здійснення під тиском робітників незапланованих соціальних програм та інші аналогічні види ризиків.



1.4. Екологічний – ризик виникнення екологічних катастроф і різних стихійних лих (землетруси, лісові пожежі, повені і под.), котрі негативно впливають на інвестиційний проект,

1.5. Інші – ризик рекету, крадіжок майна, нечесності партнерів тощо.

2. За формами інвестування:

2.1. Ризики реального інвестування – ризики, пов'язані з помилковим вибором місцезнаходження об'єкта будівництва, порушення графіків поставок необхідних матеріалів, комплектувальних деталей за проектами, суттєвим зростанням цін на інвестиційні товари, неправильним підбором підрядчиків та з іншими факторами, що знижують ефективність інвестиційного проекту.

2.2. Ризики фінансового інвестування – цю групу ризиків пов'язано з непередуманим вибором фінансових інструментів для інвестування, фінансовими труднощами чи банкрутством окремих емітентів, непередбаченими змінами умов інвестування і т. п. Ризики інвестицій у фінансові інструменти мають таку структуру:

а) ризики втраченого зиску;

б) ризики зниження доходності, а саме:

- відсоткові ризики;

- кредитні ризики;

- біржові ризики;

- селективні ризики;

- ризики втрати ліквідності;

- ризики банкрутства.

3. За джерелами:

3.1. Системний ризик – на цей вид ризику наражаються всі учасники інвестиційної діяльності і форм інвестування. Він значною мірою визначається зміною стадій економічного розвитку країни чи кон'юнктурних циклів розвитку інвестиційного ринку та іншими аналогічними факторами, на які інвестор не може вплинути, добираючи об'єкти інвестування.

3.2. Несистемний ризик – цей вид ризику, притаманний конкретному об'єкту інвестування чи діяльності конкретного інвестора. Він може бути пов'язаний з некваліфікованим менеджментом проекту, посиленням конкуренції на певному сегменті інвестиційного ринку, нераціональною структурою інвестиційних ресурсів та іншими аналогічними факторами, негативними



наслідками, яких значною мірою можна запобігти за допомогою ефективного управління інвестиційним процесом.

Основними напрямками організації економічної безпеки підприємства за окремими функціональними складовими є:

1. **Фінансова складова**, яка вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є «двигуном» будь-якої економічної системи.

Спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, що мають політико-правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії;
- зовнішні негативні дії;
- форс-мажорні обставини;

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства – платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;
- конкурентний стан підприємства на ринку – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- ринок цінних паперів-підприємства – оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг.

Важливою передумовою охорони фінансової складової економічної безпеки є планування (включаючи й бюджетне) комплексу необхідних заходів та оперативна реалізація запланованих дій у процесі здійснення тим чи іншим суб'єктом господарювання фінансово-економічної діяльності.

2. **Інтелектуальна й кадрова складова** – належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від складу кадрів, їхнього інтелекту та професіоналізму.

Охорона інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки охоплює взаємопов'язані і водночас самостійні напрями діяльності того чи того суб'єкта господарювання.

На першій стадії процесу охорони цієї складової економічної безпеки оцінюються загрози негативних дій і можливої шкоди від таких дій. З-поміж основних негативних впливів на економічну безпеку підприємства виокремлюють недостатню кваліфікацію працівників тих чи інших структурних підрозділів, їхнє небажання або нездатність приносити максимальну користь своїй фірмі. Це може

бути зумовлене низьким рівнем управління персоналом, браком коштів на оплату праці окремих категорій персоналу підприємства чи нерациональним їх витрачанням.

Процес планування та управління персоналом, спрямований на охорону належного рівня економічної безпеки, має охоплювати організацію системи підбору, найму, навчання й мотивації праці необхідних працівників, включаючи матеріальні та моральні стимули, престижність професії, волю до творчості, забезпечення соціальними благами.

3. Техніко-технологічна складова – процес охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки, як правило, передбачає здійснення кількох, послідовних етапів.

Перший етап охоплює аналіз ринку технологій стосовно виробництва продукції, аналогічної профілю даного підприємства чи організації проектувальника.

Другий етап - це аналіз конкретних технологічних процесів і пошук внутрішніх резервів поліпшення використовуваних технологій.

На третьому етапі здійснюється:

- аналіз товарних ринків за профілем продукції, що виготовляється підприємством, та ринків товарів-замінників;
- оцінювання перспектив розвитку ринків продукції підприємства;
- прогнозування можливої специфіки необхідних технологічних процесів для випуску конкурентоспроможних товарів.

Четвертий етап присвячується переважно розробці технологічної стратегії розвитку підприємства.

На п'ятому етапі оперативно реалізуються плани технологічного розвитку підприємства в процесі здійснення ним виробничо-господарської діяльності.

Шостий етап є завершальним, на якому аналізуються результати практичної реалізації заходів щодо охорони техніко-технологічної складової економічної безпеки на підставі спеціальної карти розрахунків ефективності таких заходів.

4. Політико-правова складова – загальний процес охорони політико-правової складової економічної безпеки здійснюється за типовою схемою, яка охоплює такі елементи (дії) організаційно-економічного спрямування:

- а) аналіз загроз негативних впливів;
- б) оцінка поточного рівня забезпечення;



в) планування комплексу заходів, спрямованих на підвищення цього рівня;

г) здійснення ресурсного планування;

г) планування роботи відповідних функціональних підрозділів підприємства;

д) оперативна реалізація запропонованого комплексу заходів щодо організації належного рівня безпеки.

Основними причинами виникнення внутрішніх негативних впливів можуть бути:

а) низька кваліфікація працівників юридичної служби відповідного суб'єкта господарювання та помилки у підборі персоналу цієї служби;

б) недостатнє фінансування юридичного забезпечення підприємницької або іншої діяльності.

Причини виникнення зовнішніх негативних впливів здебільшого бувають подвійними, а саме: небажання чи нездатність підприємства активно впливати на зовнішнє політико-правове середовище його (її) діяльності:

1. Політичний;

2. Законодавчо-правовий.

До першої групи причин можна віднести:

а) зіткнення інтересів суспільних груп (верств) населення з економічних, національних, релігійних та інших мотивів;

б) військові конфлікти (дії);

в) економічна й політична блокада, ембарго;

г) фінансові та політичні кризи світового (міжнародного) характеру. Інформаційна складова – належні служби підприємства виконують певні функції, які в сукупності характеризують процес створення та захисту інформаційної складової економічної безпеки. До таких належать:

а) збирання всіх видів інформації, що має відношення до діяльності того чи іншого суб'єкта господарювання;

б) аналіз одержуваної інформації з обов'язковим дотриманням загальноприйнятих принципів і методів;

в) прогнозування тенденцій розвитку науково-технологічних, економічних і політичних процесів;

г) оцінювання рівня економічної безпеки за всіма складовими та в цілому, розробка рекомендацій для підвищення цього рівня на конкретному суб'єкті господарювання;



г) інші види діяльності з розробки інформаційної складової економічної безпеки.

На підприємство постійно надходять потоки інформації, що розрізняються за джерелами їхнього формування (виникнення). Заведено виокремлювати:

- відкриту офіційну інформацію;
- вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації;
- вірогідну нетаємну інформацію, одержану через неформальні контакти працівників фірми з носіями такої інформації.

Оперативна реалізація заходів з розробки та охорони інформаційної складової економічної безпеки здійснюється послідовним виконанням певного комплексу робіт, а саме:

1. Збирання різних видів необхідної інформації, що здійснюється через офіційні контакти з різноманітними джерелами відкритої інформації, неофіційні контакти з носіями закритої інформації, а також за допомогою спеціальних технічних засобів.

2. Обробка та систематизація одержаної інформації, що провадиться відповідною службою підприємства (організації) з метою упорядкування для наступного, більш глибокого, аналізу. Для цього створюються класифікатори інформації та досьє, внутрішні бази даних і каталоги.

3. Аналіз отриманої інформації, котрий включає всебічне оброблення одержаних даних з використанням різних технічних засобів і методів аналізу. У процесі здійснення аналітичних робіт виконуються прогностичні розрахунки за всіма аспектами інформаційної діяльності та можливими варіантами поведінки середовища бізнесу за допомогою різних методів моделювання.

4. Захист інформаційного середовища підприємства, що традиційно охоплює:

- заходи для захисту суб'єкта господарювання від промислового шпionaжу з боку конкурентів або інших юридичних і фізичних осіб;
- технічний захист приміщень, транспорту, кореспонденції, переговорів, різної документації від несанкціонованого доступу зацікавлених юридичних і фізичних осіб до закритої інформації;
- збирання інформації про потенційних ініціаторів промислового шпигунства та проведення необхідних запобіжних дій з метою припинення таких спроб.

5. Зовнішня інформаційна діяльність.

5. Екологічна складова – проблему охорони екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна вирішити тільки через розробку і ретельне дотримання національних (міжнародних) норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється.

Алгоритм процесу охорони екологічної складової економічної безпеки полягає в проведенні таких послідовних дій:

а) розрахунок карти ефективності здійснюваних заходів для охорони екологічної складової економічної безпеки на підставі звітних даних про фінансово-господарську діяльність підприємства;

б) аналіз виконаних розрахунків і розробка рекомендацій для підвищення ефективності здійснюваних заходів,

в) розробка альтернативних сценаріїв реалізації запланованих заходів;

г) вибір пріоритетного сценарію на засаді порівняння розрахунків ефективності запланованих заходів;

г) передача вибраного планового сценарію в складі загального плану охорони економічної безпеки в підрозділи, які здійснюють функціональне планування фінансово-господарської діяльності підприємства;

д) практичне здійснення запланованих заходів у процесі діяльності відповідного суб'єкта господарювання.

6. Силова складова. Принципову схему організації силовій складової економічної безпеки з виокремлюванням послідовно виконуваних робіт.

Явища (дії), що негативно впливають на рівень силовій складової економічної безпеки, зумовлюються кількома причинами. Основні з них:

- нездатність підприємств-конкурентів досягти переваг коректними методами ринкового характеру, тобто за рахунок підвищення якості власної продукції, зниження поточних витрат на виробництво (діяльність), удосконалення маркетингових досліджень ринку тощо;

- кримінальні мотиви отримання злочинними юридичними (фізичними) особами доходів через шантаж, шахрайство або крадіжки;

- некомерційні мотиви посягань на життя та здоров'я керівників працівників підприємства (організації), а також на майно фірми.

Названі спонукальні мотиви можуть зумовити спроби негативного впливу (фізичного та морального характеру) на працівників фірми. Спроби фізичного усунення керівників, вищих менеджерів і головних спеціалістів спричинюються переважно зіткненням комерційних інтересів підприємств (організацій)-конкурентів, конфліктами керівництва підприємства (організації) з кримінальними організаціями (особами), а також політичними мотивами. Спроби морального тиску на працівників тієї чи тієї фірми, як правило, робляться з метою змусити їх учинити дії, що завдаватимуть шкоди економічній безпеці та ефективному функціонуванню фірми. Виконавцями таких дій можуть бути представники криміналітету, корумповані чиновники служб безпеки та податкових служб або спеціально найняті для цього люди та організації.

У кінцевому підсумку сукупність негативних дій щодо силової складової економічної безпеки можна стисло сформулювати так:

- а) фізичні та моральні впливи особистого спрямування (спрямовані проти конкретної особистості);
- б) негативні дії, спрямовані на заподіяння шкоди майну, включаючи загрози зменшення активів підприємства (організації) і втрати ним (нею) фінансової незалежності;
- в) негативний вплив на інформаційне середовище суб'єкта господарювання (промислове шпигунство).

14.2. Методи оцінювання економічної безпеки

Для оцінювання економічної безпеки підприємства потрібен відповідний інструмент. Критерій (інтегральний показник) економічної безпеки підприємства повинен задовольняти таким умовам:

- наявність чітких фіксованих меж;
- зіставність різночасових оцінок рівня економічної безпеки одного підприємства, а також підприємств різних галузей;
- простота і доступність методики розрахунку, яка ґрунтується на наявних облікових даних, її універсальність.

Вплив усіх факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, на економічну безпеку підприємства дістає свій прояв у зміні показників його діяльності. Отже, рівень економічної безпеки підприємства $R_{ек.б}$ може бути поданий у вигляді функції багатьох змінних:



$$P_{ек.б} = F(X_i) = \alpha_1 f(x_1) + \alpha_2 f(x_2) + \dots + \alpha_i(x_n), \quad (\sum \alpha_i = 1), \quad (4.29)$$

де $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – основні показники діяльності підприємства;
 $(x_1), (x_2), \dots, (x_n)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки від відповідних показників діяльності підприємства;

$\alpha_1, \alpha_2, \dots, \alpha_i$ – частка значущості кожного показника для економічної безпеки підприємства;

i – кількість показників.

Щоб вивести функцію рівня економічної безпеки підприємства, розглянемо її залежність від одного показника – $f(x_i)$ при незмінних значеннях решти показників.

Значення показника рівня економічної безпеки підприємства мають розташовуватись у загальноприйнятій декартовій системі координат: по осі абсцис – значення аргументу, по осі ординат – значення функції. Над віссю абсцис X розташовується дільниця економічної безпеки, максимальне значення її рівня становить 1. Під віссю абсцис X розташовується дільниця економічної небезпеки, мінімальне значення її рівня становить – 1. У реальному житті не існує абсолютної захищеності (а також абсолютної небезпеки), тому рівень економічної безпеки (так само, як і рівень економічної небезпеки) ніколи не досягне свого максимального (мінімального) значення, нескінченно наближаючись до нього.

Значення показника x_i є додатним.

Графік функції перетинає вісь X у критичній точці $x_{кр}$. Це гранична точка між дільницями економічної небезпеки і безпеки, в якій рівень економічної безпеки підприємства дорівнює 0.

Функція є зростаючою або спадною, залежно від типу показника. Можна виділити три типи економічних показників: показник – «мінімум», показник – «максимум» і показник – «інтервал». Для показника першого типу критичне значення мінімально можливе для досягнення економічної безпеки (при $x > x_{кр}$ і $P_{ек.б} > 0$), представником є продуктивність праці. Для другого типу показників, навпаки, коли $x > x_{кр}$ і $P_{ек.б} < 0$, представником є коефіцієнт спрацювання основних виробничих фондів. Для третього типу показників функція економічної безпеки підприємства стає додатною лише при значеннях аргументу, що лежать у межах певного інтервалу, представником може слугувати частка фонду оплати праці у витратах підприємства на виробництво продукції (робіт, послуг). Коли його значення є



меншим від 20 і більшим від 70%, існує небезпека для діяльності підприємства.

Крива другого типу убуває до значення $-1 + \alpha$ у точці $x = x_{\max}$, що відповідає максимально можливому реальному значенню показника, яке є найгіршим для досягнення економічної безпеки. У подальшому крива асимптотично наближається до -1 .

Аналогічно поводитьься функція залежно від показника третього типу.

В інтервалі між критичними значеннями аргументу $x_{кр1}$ та $x_{кр2}$ показника третього типу значення функції лишається сталим і найвищим, рівним $1 - \alpha$, де α - нескінченно мала величина.

Крива першого типу зростає до значення $1 - \alpha$ у точці $x = x_{\max}$, відповідній максимально можливому реальному значенню показника, яке є найліпшим для досягнення економічної безпеки. У подальшому крива асимптотично наближається до 1 .

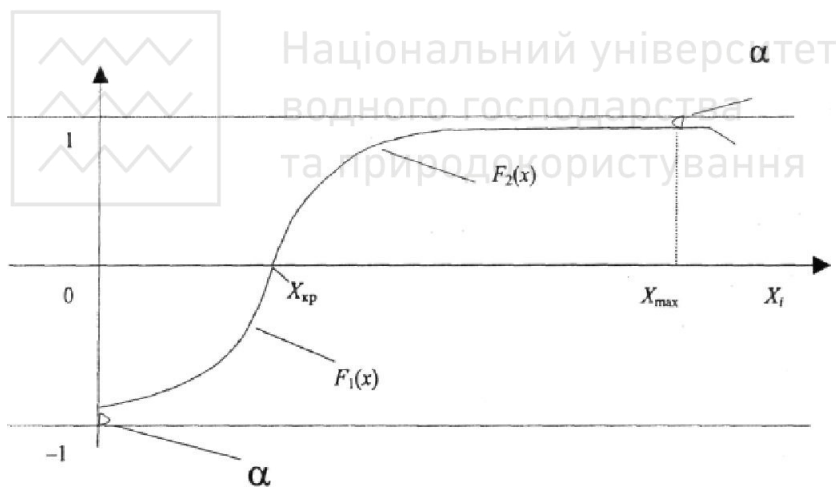


Рис. 4.3. Графік залежності рівня економічної безпеки підприємства від показника – «мінімуму»

З огляду на критичні та максимальні значення кожного показника і прийняту величину α виводяться формули залежності рівня економічної безпеки підприємства від кожного з показників його діяльності – типу «мінімум», «максимум» та «інтервал».



Частка значущості показників у рівні економічної безпеки підприємства визначається пропорційно середнім відсоткам зростання функції $f(x_i)$ (лівої та правої віток) при зміні аргументу x_i на 1%.

Для підприємств різних галузей набір показників, які характеризують їхню виробничо-фінансову діяльність, буде неоднаковим. Але принципи вибору показників для всіх підприємств є спільними: показники мають бути, по-перше, надійними; по-друге, зіставними в різні періоди; по-третє, узагальнюючими (синтетичними) для своїх груп; по-четверте, відносно незалежними один від одного для забезпечення адекватності розроблюваної формули. Необхідно перевірити всі показники на мультиколінеарність і виключити сильно корельовані (коефіцієнти кореляції котрих перевищують 0,80-0,85). З двох сильно корельованих факторів виключається менш важливий логічно та слабше пов'язаний з результатом (рівнем економічної безпеки підприємства).

Вихідні критичні значення показників треба трактувати як теоретичні (розрахункові). Реальними ж є значення x_1 , що лежать на межі дільниці ризику та дільниці безпеки.

Для промислових підприємств оцінка економічної безпеки є важливою, передусім, через те, що їх активно задіяний потенціал є визначальним чинником антикризового розвитку, гарантом економічного зростання і підтримки економічної незалежності та безпеки країни. Його втрата пов'язана з непередбачуваними наслідками деіндустріалізації держави, в якій багатогалузева індустрія є одним з найсильніших засобів зміцнення його єдності.

Стратегія економічної безпеки повинна включати: характеристику зовнішніх і внутрішніх загроз економічній безпеці підприємства; визначення і моніторинг чинників, які зміцнюють або негативно впливають на стійкість його соціально-економічного стану на короткострокову і середньострокову (три-п'ять років) перспективу; визначення критеріїв і параметрів (допустимих значень) показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його економічної безпеки; розробку економічної політики, що включає механізми обліку, які впливають на стан економічної безпеки чинників; напрями діяльності підприємства відносно реалізації стратегії.

Стратегічне планування є ефективним засобом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей, забезпечуючи вищому керівництву можливість планування виробництва на



тривалий період. Воно є основою для прийняття рішень щодо попередження і зниження ризиків.

Тактичне планування економічної безпеки має на меті розробку та здійснення тактичної політики підприємства в певній галузі, що забезпечує цілеспрямовану реалізацію конкретних тактичних завдань.

Інформаційні системи управління підприємством, серед яких ключове місце належить системі бухгалтерського обліку, повинні організовуватися таким чином, щоб забезпечувати стратегічне і тактичне планування діяльності та унеможливити вихід інформації не призначенням, що й слугує основою економічної безпеки підприємства.

Для інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки можна рекомендувати методику, що ґрунтується на використанні традиційних показників, темпів їхньої зміни та ймовірності реалізації специфічних ризиків. Процедура проведення розрахунків складається з таких етапів:

1. Визначення нормативного рівня показників кожної складової економічної безпеки (наприклад, фінансову складову можна охарактеризувати системою показників фінансової стійкості; інформаційну – показниками ефективності інвестицій в інформаційні технології, ефективності володіння інформацією, показниками новизни інформації тощо).

2. Визначення системи цільових показників, сформованої на попередньому етапі, на поточний період, а також визначення темпів їхньої зміни (вибір того чи іншого показника здійснюється керівництвом підприємства на базі корпоративної стратегії розвитку).

3. Визначення системи ризиків, якими переобтяжено діяльність підприємства, їх перегрупування за складовими та оцінка ймовірності їх реалізації (формування спектра можливих загроз за кожною складовою).

4. Визначення порівняльних індексів за кожним показником у розрізі складових економічної безпеки підприємства (під порівняльним індексом слід розуміти співвідношення фактичного значення кожного показника з його нормативним (середньогалузевим) значенням).

5. Визначення рівня економічної безпеки для кожної складової, як добуток темпів зміни показника (не менше ніж за три роки), коефіцієнта вагомості кожного показника в системі оцінки кожної складової, що визначається керівництвом (аналітиком) на основі

стратегічних цільових орієнтирів та загальної ймовірності реалізації ризиків даної складової.

6. Визначення загального показника економічної безпеки даного підприємства, як суми оцінки фінансової складової, техніко-технологічної складової, інтелектуальної та кадрової складової, інформаційної складової, екологічної складової, політико-правової складової, силової складової економічної безпеки.

На підставі цих розрахунків аналізують чутливість загального показника реалізації найімовірніших загроз та визначають коефіцієнти еластичності за кожною складовою. Потім формують систему організації економічної безпеки підприємства з урахуванням складових, що мають найбільший вплив.

Загальна методологія оцінки рівня економічної безпеки.

Економічна наука розробила, а господарська практика випробувала загальну методологію оцінювання рівня економічної безпеки підприємства (організації). Його пропонується оцінювати на підставі визначення сукупного критерію через зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які обчислюються порівнянням можливої величини шкоди підприємству та ефективності заходів щодо запобігання цій шкоді. Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання ($k_{сєб}$) можна розрахувати, користуючись формулою:

$$K_{сєб} = \sum_{i=1}^n k_i d_i , \quad (4.30)$$

де k_i – величина окремого (поодинокого) критерію за i -ю функціональною складовою;

d_i – питома вага значущості i -ї функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

З досвіду понад 50 підприємств України, частка значущості функціональних складових економічної безпеки становить: у промисловості, сільському господарстві та торгівлі найбільша значущість 0,3, а найменша - 0,05.

Рівень економічної безпеки оцінюється порівнюванням розрахункових значень $k_{сєб}$ із реальними величинами цього показника по підприємству (організації), що аналізується, а також (коли це



можливо) за аналогічними суб'єктами господарювання відповідних галузей економіки.

Після розрахунку впливу функціональних складових на зміну $k_{себ}$ здійснюється функціональний аналіз заходів з організації необхідного рівня економічної безпеки за окремими складовими з використанням відповідного алгоритму.

1. Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими економічної безпеки. Розподіл об'єктивних і суб'єктивних негативних впливів.

2. Фіксація здійснених превентивних заходів для запобігання негативним впливам за всіма функціональними складовими економічної безпеки.

3. Оцінювання ефективності здійснених заходів з погляду нейтралізації конкретних негативних впливів за кожною складовою економічної безпеки.

4. Визначення причин недостатньої ефективності заходів, здійснених для подолання вже наявних і можливих негативних впливів на економічну безпеку.

5. Виявлення неусунених та очікуваних негативних впливів на рівень економічної безпеки і тих, що можуть з'явитися в майбутньому.

6. Опрацювання рекомендацій щодо усунення існуючих негативних впливів на економічну безпеку і запобігання можливим таким впливам.

7. Оцінювання вартості кожного з пропонованих заходів щодо усунення негативних впливів на рівень економічної безпеки та визначення відповідальних за їхню реалізацію.

Результати функціонального аналізу оформляються у вигляді спеціальної таблиці-карти. Заповнюючи її, негативні явища, що впливають одразу на кілька складових економічної безпеки, враховують окремо для кожної з них, натомість вартість заходів, які повторюються стосовно різних функціональних складових, враховують у бюджеті підприємства (організації) лише один раз.

Оцінка ефективності діяльності відповідних структурних підрозділів підприємства (організації) з використанням даних про витрати на запобігання можливим негативним впливам на економічну безпеку та про розміри відверненої і заподіяної шкоди дає об'єктивну (підкріплену економічними розрахунками) панораму результативності діяльності всіх структурних підрозділів (відділів, цехів) з цього



питання. Конкретна оцінка ефективності роботи структурних підрозділів того чи того суб'єкта господарювання щодо економічної безпеки здійснюється з використанням таких показників:

- витрати на здійснення заходу;
- розмір відверненої шкоди;
- розмір заподіяної шкоди;
- ефективність здійсненого заходу (як різниця відверненої та заподіяної шкоди, поділеної на витрати на здійснення заходу).

Для більшої наочності та зручності користування зазначені показники доцільно подавати у формі нескладної таблиці.

14.3. Напрями організації економічної безпеки

Середовище, в якому працює підприємство, потребує постійної роботи управлінського персоналу над удосконаленням рішень щодо забезпечення його економічної безпеки. Одним із напрямів цього процесу є організація системи безпеки на підприємстві. У зв'язку з цим усі підприємства створюють власні або використовують міжвідомчі служби безпеки.

Міжоб'єктні служби безпеки, як правило, спеціалізуються або на чисто режимно-охоронних послугах (охорона будівель, споруд, транспорту, окремих працівників підприємств, установ, членів їх сімей тощо), або на суто економічних, правових чи консультаційних. Клієнтами таких служб є сукупність малих та середніх підприємств, організацій та установ, для яких важко утримувати власні служби безпеки. Більш великі підприємства, банківські чи інші установи кредитно-фінансової системи також звертаються з окремих питань у ці служби безпеки.

Такі суб'єкти економіки не зможуть забезпечити ефективного функціонування своєї організації без комплексного підходу до питань безпеки. Тому, як правило, вони створюють власні служби безпеки. Структура цих підрозділів залежить від рівня становлення підприємства, масиву питань, вирішення яких покладає на ці служби керівництво організації на тому чи іншому етапі її розвитку. Але в структурі типових служб безпеки повинні обов'язково бути підрозділи, до функцій яких входять такі елементи системи безпеки, як:

- розвідка, контррозвідка з економічних та інших питань;



- внутрішня безпека, режим діловодства, моніторинг факторів ризику;

- режим проходу на об'єкт та охорону його будівель, територій і споруд;

- фізична безпека персоналу;

- протипожежна безпека;

- технічна безпека, до якої входять:

- робота охоронно-технічного обладнання;

- захист засобів зв'язку, комп'ютерних систем та інших комунікаційних мереж;

- радіаційно-хімічна безпека, цивільна оборона;

- безпека перевезень;

- інформаційно-аналітична робота;

- психолого-соціологічна робота;

- рекламно-пропагандистське забезпечення діяльності суб'єкта підприємства;

- експертна перевірка механізму системи безпеки.

Для ефективного виконання перерахованих функцій важливо врахувати такі допоміжні елементи системи безпеки, як:

а) система повідомлення про екстрений збір;

б) типове планування дій особового складу служби безпеки (далі – СБ), персоналу організації в критичних ситуаціях;

в) нормативне регулювання питань безпеки;

г) режим ділових зустрічей та переговорів;

г) взаємодія з правоохоронними органами;

д) навчальна підготовка особового складу СБ;

е) навчальна підготовка персоналу об'єкта з питань безпеки.

Такі служби охорони, як правило, створюються при місцевих органах внутрішніх справ або при державній службі безпеки. СБ будь-якої фірми постійно виконує певний комплекс завдань. Головними з них для будь-якої фірми є такі:

а) охорона виробничо-господарської діяльності та захист відомостей, що вважаються комерційною таємницею даного підприємства;

б) організація роботи з правового та інженерно-технічного захисту комерційних таємниць фірми;

в) запобігання необґрунтованому допуску й доступу до відомостей та робіт, які становлять комерційну таємницю;



г) організація спеціального діловодства, яке унеможливило несанкціоноване одержання відомостей, віднесених до комерційної таємниці відповідного підприємства;

г) виявлення та локалізація можливих каналів витоку конфіденційної інформації в процесі звичайної діяльності та за екстремальних ситуацій;

д) організація режиму безпеки за здійснення всіх видів діяльності, включаючи зустрічі, переговори й наради в рамках ділового співробітництва підприємства з іншими партнерами;

е) забезпечення охорони приміщень, устаткування, офісів, продукції та технічних засобів, необхідних для виробничої або іншої діяльності;

є) організація особистої безпеки керівництва та провідних менеджерів і спеціалістів підприємства;

ж) оцінювання маркетингових ситуацій та неправомірних дій конкурентів і зловмисників.

Сукупність конкретних завдань, що стоять перед службою безпеки підприємства, зумовлює певний набір виконуваних нею функцій. Загальні функції, що покладаються на службу безпеки підприємства, полягають в такому:

- захист законних прав й інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та їх співробітників;

- збирання даних, їх аналіз, оцінювання і прогнозування оперативної обстановки та різноманітних ризиків на підприємстві, в організації, установі;

- вивчення та перевірка партнерів, клієнтів і конкурентів;

- своєчасне виявлення можливих посягань на об'єкт чи його співробітників з боку джерел зовнішніх загроз безпеці;

- недопущення проникнення на об'єкт структур промислового шпіонажу, злочинних формувань чи осіб із протиправними намірами;

- протидія технічному проникненню на об'єкта чи його комунікаційні системи;

- захист співробітників об'єкта від насильницьких посягань;

- виявлення, запобігання можливій протиправній чи іншій негативній діяльності співробітників суб'єкта підприємництва на шкоду його безпеці;

- збереження матеріальних цінностей, відомостей з обмеженим доступом;



- пошук та здобування необхідної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень з питань стратегії і тактики подальшої підприємницької діяльності;
- фізичну і технічну охорону будов, споруд, територій, транспортних засобів;
- формування в засобах масової інформації у партнерів та клієнтури позитивного іміджу про суб'єкт підприємницької діяльності, що повинно сприяти реалізації бізнес-проектів;
- відшкодування матеріальних та моральних збитків, спричинених неправомірними діями юридичних чи фізичних осіб;
- організація і забезпечення пропускнуго та внутрішньо-об'єктного режиму в приміщеннях; порядок несення служби; контроль дотримання вимог режиму персоналом підприємства і партнерами (відвідувачами);
- участь у розробці основоположних документів (статуту, правил внутрішнього розпорядку, договорів тощо) з метою відображення в них вимог організації безпеки й захисту (комерційної таємниці);
- розробка та здійснення заходів із забезпечення роботи з документами, що містять відомості, які є комерційною таємницею, контроль виконання вимог матеріалів інструктивного характеру;
- виявлення і перекриття можливих каналів витоку конфіденційної інформації, облік та аналіз порушень режиму безпеки працівниками підприємства, клієнтами та конкурентами;
- організація та проведення службових розслідувань за фактами розголошення або втрати документів, інших порушень безпеки підприємства;
- розробка, оновлення і поповнення переліку відомостей, що становлять комерційну таємницю, та інших нормативних актів, які регламентують порядок організації безпеки й захисту інформації підприємства;
- забезпечення суворого виконання вимог нормативних документів з питань захисту комерційної таємниці;
- організація та регулярне проведення навчання працівників підприємства й служби безпеки за всіма напрямками захисту комерційної таємниці;
- ведення обліку сейфів і металевих шаф, якщо в них дозволене постійне чи тимчасове зберігання конфіденційних документів, а також облік та охорона спеціальних приміщень і технічних засобів;



- підтримка контактів із правоохоронними органами та службами безпеки сусідніх підприємств (організацій) в інтересах вивчення криміногенної обстановки в районі;

- контроль за ефективністю функціонування системи безпеки.

У нормативних документах, які визначають організацію діяльності служб безпеки підприємств, виокремлюються конкретні об'єкти, які підлягають захисту від потенційних загроз і протиправних посягань. До них належать:

- персонал (керівники; персонал, який володіє інформацією, що становить комерційну таємницю підприємства);

- матеріальні цінності та фінансові кошти (приміщення, споруди, устаткування, транспорт; валюта, коштовні речі, фінансові документи);

- інформаційні ресурси з обмеженим доступом;

- засоби та системи комп'ютеризації діяльності підприємства;

- технічні засоби та системи охорони й захисту матеріальних та інформаційних ресурсів.



Запитання для самоконтролю

1. Сутність економічної безпеки підприємства.
2. Фактори впливу на економічну безпеку.
3. Джерела загроз економічній безпеці підприємства.
4. Структурні елементи і схема організації економічної безпеки.
5. Методологія оцінювання рівня економічної безпеки.
6. Аналіз та оцінювання досягнутого рівня економічної безпеки.
7. Фінансова складова економічної безпеки.
8. Інтелектуальна й кадрова складова економічної безпеки.
9. Техніко-технологічна складова економічної безпеки.
10. Політико-правова складова економічної безпеки.
11. Інформаційна складова економічної безпеки.
12. Екологічна складова економічної безпеки.
13. Принципи організації служби економічної безпеки.



Тема 12. Витрати виробництва та собівартість продукції



Рис. 4.1. Класифікація витрат

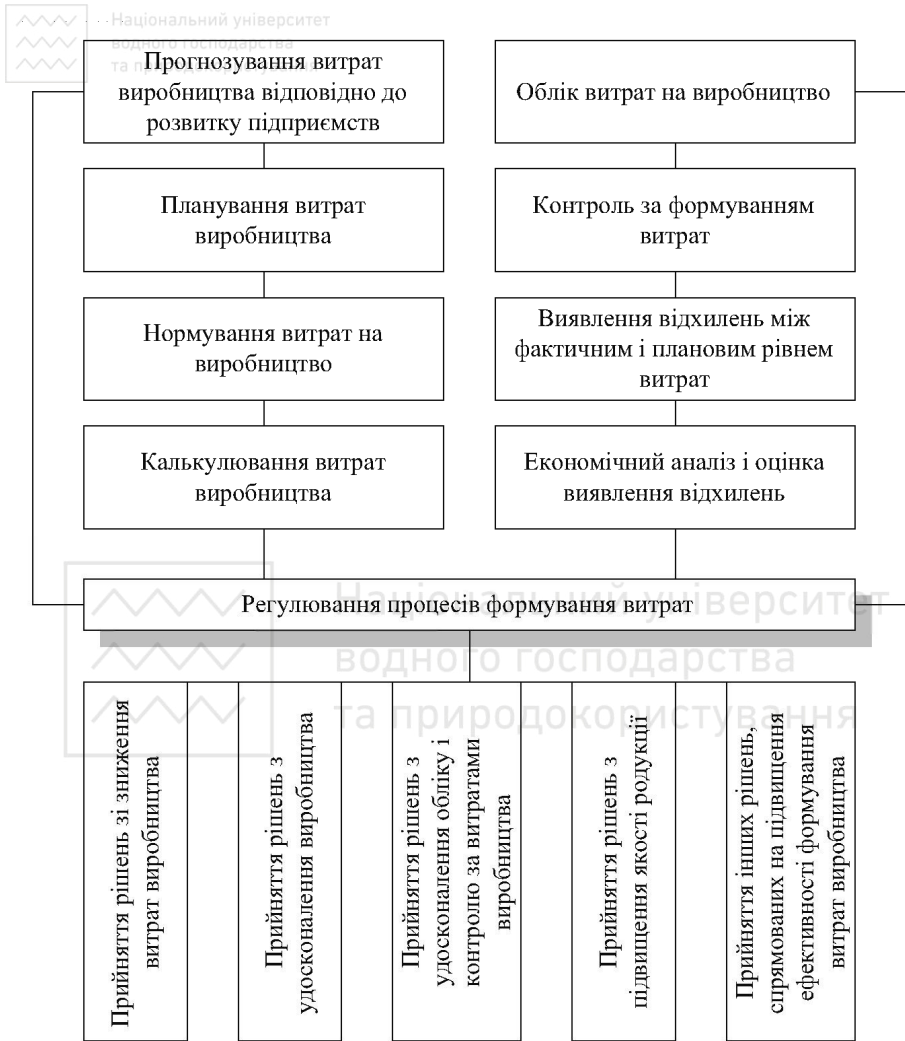


Рис. 4.2. Схема управління витратами виробництва

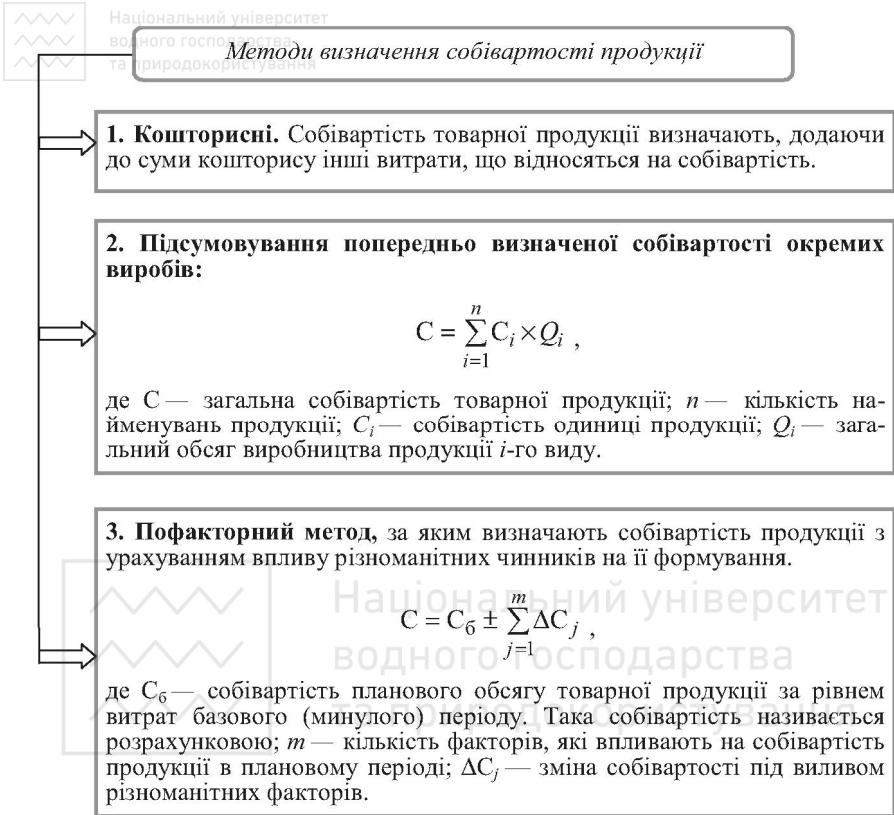


Рис. 4.3. Методи визначення собівартості продукції



Тема 13. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства



Рис. 4.4. Види доходів підприємства

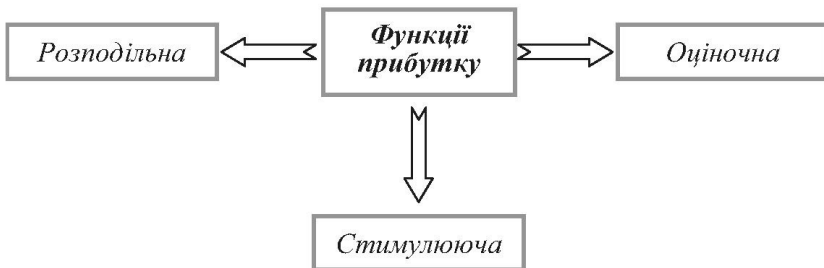


Рис. 4.5. Функції прибутку

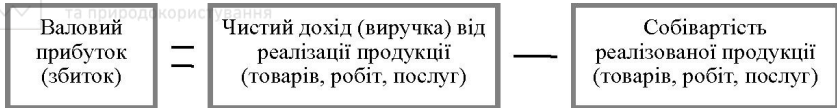


Рис. 4.6. Розрахунок валового прибутку (збитку)

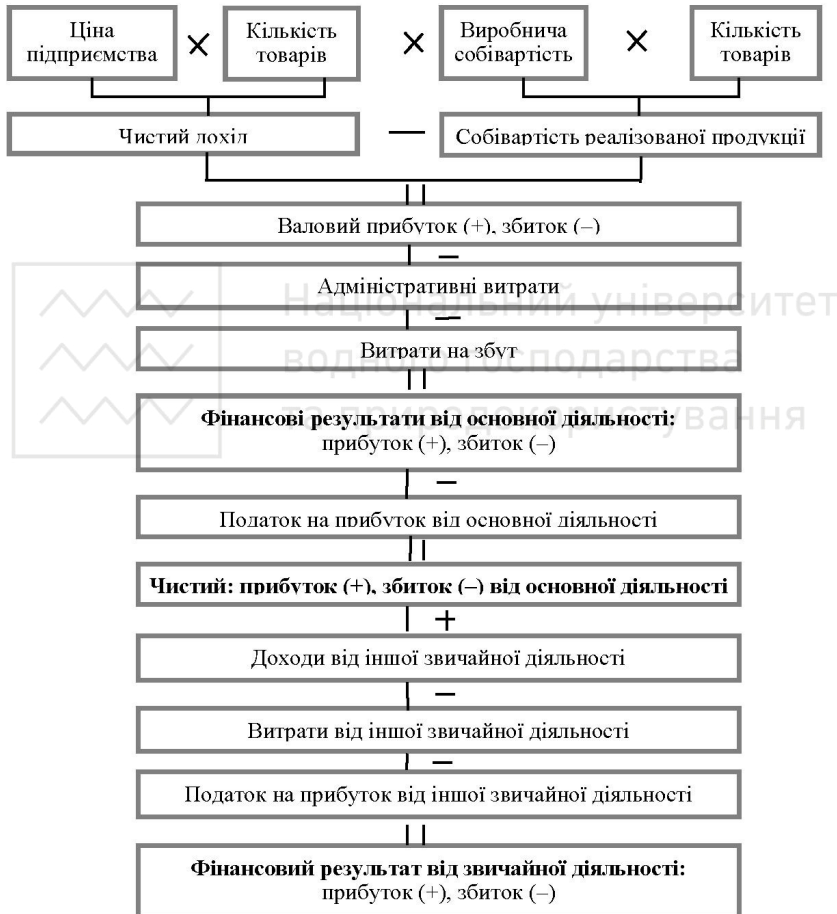


Рис. 4.7. Формування чистого прибутку від звичайної діяльності

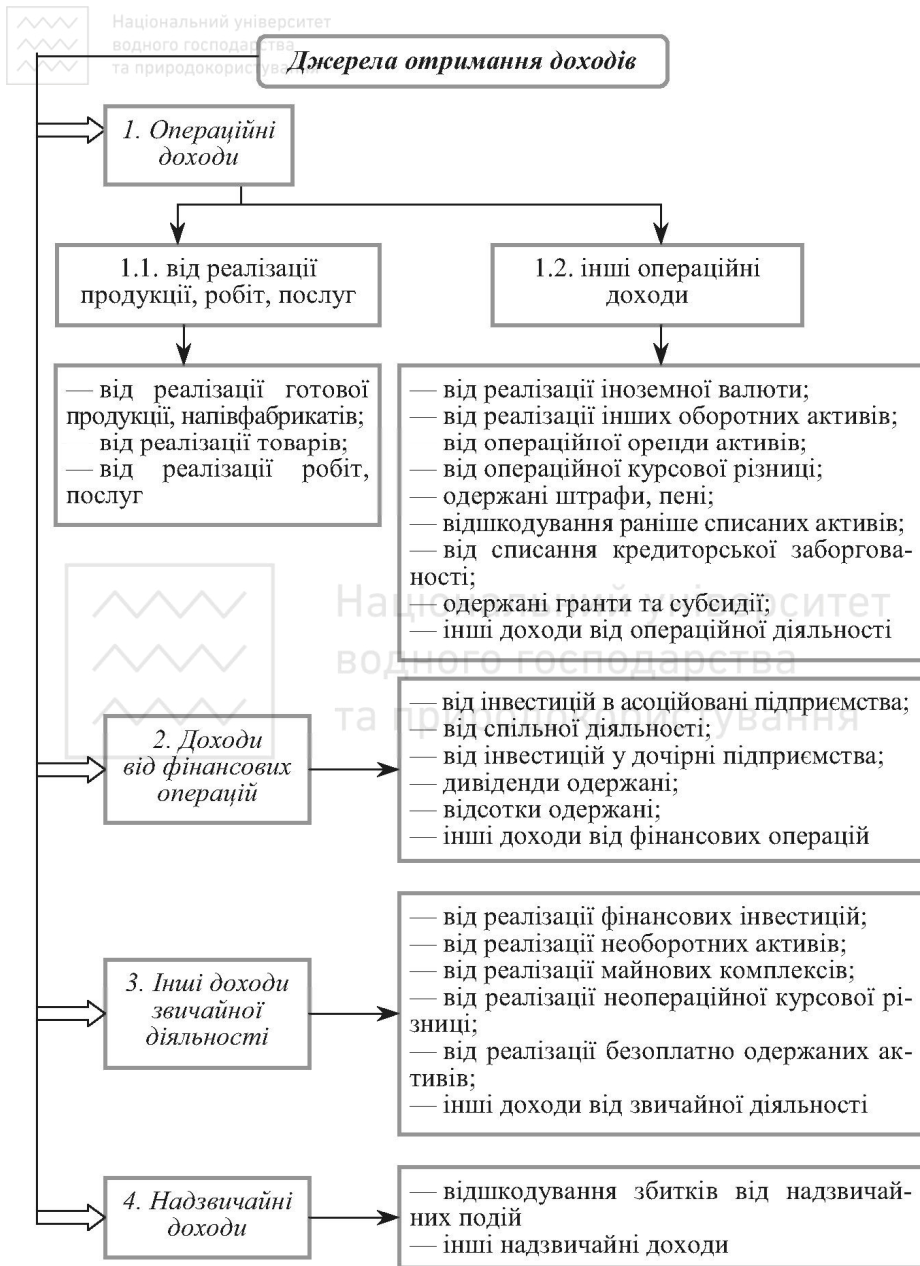


Рис. 4.8. Джерела отримання доходів



Система показників рентабельності

Назва показника	Алгоритм розрахунку	Умовні позначення
<i>Рентабельність інвестованих ресурсів</i>		
1. Загальний рівень рентабельності підприємства	$P = \frac{\Pi_3}{C} \times 100\%$ $P = \frac{\Pi_3}{\text{ОФ} + \text{ОЗ}} \times 100\%$	Π_3 — прибуток; C — загальна виробнича собівартість; ОФ — середня величина основних фондів за рік; ОЗ — середня величина оборотних коштів
2. Рентабельність виробничих фондів	$P = \frac{\Pi_3}{\text{ОФ}} \times 100\%$	
3. Рентабельність сукупних активів	$P = \frac{\Pi_3}{A} \times 100\%$	A — середня сума активів балансу підприємства
4. Рентабельність власного (акціонерного) капіталу	$P = \frac{\Pi_{\text{ч}}}{\text{ВК}} \times 100\%$	$\Pi_{\text{ч}}$ — чистий прибуток підприємства; ВК — сума власного капіталу
<i>Рентабельність продукції</i>		
5. Рентабельність продукції	$P = \frac{\Pi_3}{C_T} \times 100\%$ $P = \frac{\Pi_3}{Q} \times 100\%$	C_T — повна собівартість товарної реалізованої продукції; Q — обсяг реалізованої продукції
6. Рентабельність певного виробу	$P = \frac{\Pi_i - C_i}{C_i} \times 100\%$	Π_i, C_i — відповідно ціна і собівартість i -го виробу



Тема 14. Економічна безпека підприємства

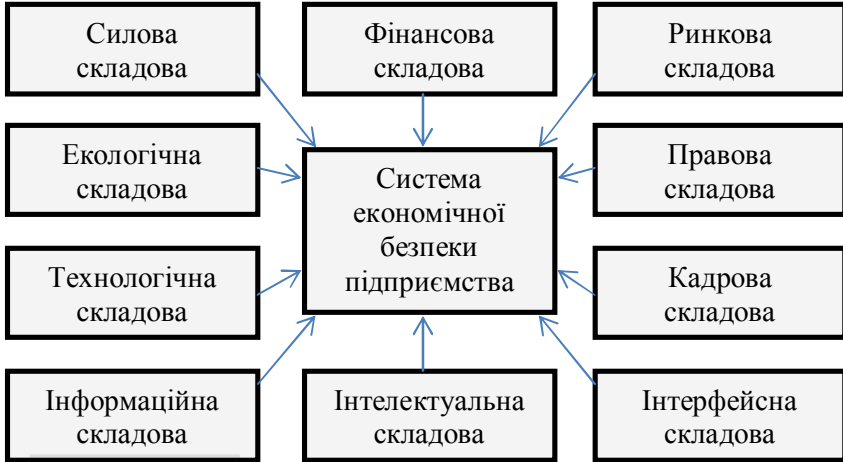


Рис. 4.9. Система економічної безпеки підприємства

$P_{\text{ек.б}}$

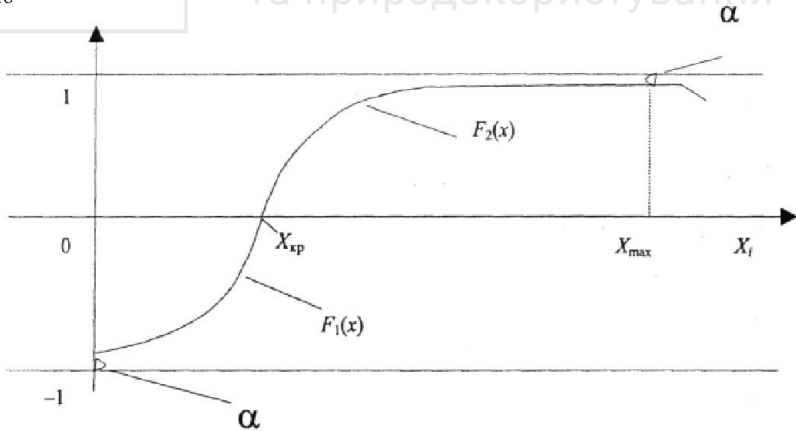


Рис. 4.10. Графік залежності рівня економічної безпеки підприємства від показника – «мінімуму»



При розробці навчального посібника використано такі ключові терміни та поняття:

Аву́ари – грошові документи (чеки, векселі, перекази, акредитиви), з допомогою яких здійснюються платежі і сплачуються зобов'язання їхніх власників.

Актив – частина бухгалтерського балансу, що відображає на певну дату всі наявні на даному підприємстві матеріальні цінності, кошти, борги різних осіб та установ у грошовому виразі.

Акциз – вид непрямого податку на товари широкого вжитку, включений у їхню ціну.

Акордна оплата праці – різновидність прямої відрядної оплати праці, яку встановлюють не за відпрацьований час, а за обсяг виконаної роботи.

Активи нематеріальні – засоби, що не мають фізичної, відчутної форми, але дають підприємству (фірмі і т. п.) дохід. Це, як правило, різні права підприємств (фірми і т. п.), наприклад, патенти, товарні знаки, торгові марки, авторські права, ліцензії тощо.

Акціонер – власник акцій акціонерного товариства, компанії, підприємства.

Акціонерне товариство – організаційна форма підприємств, що є загальною власністю деяких осіб, які володіють його акціями. Бувають відкритого (акції купуються і продаються вільно) і закритого типу (акції розповсюджуються серед обмеженого кола осіб).

Акція – вид цінних паперів, що являє собою власність частки статутного капіталу підприємства і покладає на її власника (акціонера) певні права і зобов'язання, зокрема: право на частину прибутку підприємства у випадку його розподілу (дивіденд), а у випадку ліквідації – на частину залишкової вартості підприємства.

Амортиза́ція – процес поступового перенесення вартості основних фондів на продукт, що виготовляється з їх допомогою. Для заміщення зношеної частини основних засобів виробництва підприємства роблять амортизаційні відрахування, тобто відрахування певних грошових сум відповідно до розмірів фізичного і морального зносу засобів виробництва.

Асортимент продукції – склад і співвідношення окремих видів виробів у випуску продукції підприємства.

Асоціація (союз, спілка) – найпростіша форма договірного об'єднання підприємств та інших підприємницьких структур з метою постійної координації господарської діяльності. Асоціації (союзи, спілки) не мають права втручатися у виробничу і комерційно-фінансову діяльність будь-яких їхніх учасників (членів).

Аудит – вид підприємницької діяльності, що являє собою систему послуг підприємствам для перевірки фінансової звітності і правильності відображення в ній результатів фінансово-господарської діяльності.

Антимонопольна політика (демонополізація економіки та розвиток конкуренції) – економічна політика, спрямована на запобігання монопольній діяльності, її обмеження та припинення, а також на розвиток конкуренції.

Баланс – система взаємопов'язаних показників, яка характеризує будь-яке явище або процес шляхом співставлення його окремих сторін; різниця між доходами і витратами.

Баланс робочого часу – фактично відпрацьований час середньосписковим працівником підприємства за зміну, добу, місяць, рік.

Балансова вартість основних фондів – оцінка основних фондів та оборотних засобів, зазначена в бухгалтерському балансі.

Банкрут – суб'єкт господарювання – боржник, неплатоспроможність якого визнана судом.

Банкру́тство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Бізнес – підприємницька, комерційна чи будь-яка інша діяльність, що не суперечить закону і спрямована на отримання прибутку.

Бізнес-план – розроблений у письмовій формі документ, що всебічно висвітлює суть і перспективи будь-якого пропонованого комерційного заходу (зокрема інноваційного, інвестиційного або іншого проекту) і подається потенційному інвестору з метою переконати його в ефективності інвестування.

Біржа товарна – організація, що об'єднує юридичних і фізичних осіб, які провадять виробничу і комерційну діяльність, і має на меті надання послуг в укладенні біржових угод, виявлення товарних цін,

попиту і пропозицій на товари, вивчення, упорядкування і полегшення товарообігу і пов'язаних з ним торговельних операцій.

Валові інвестиції – загальний обсяг коштів, інвестованих (вкладених) у нове будівництво господарських об'єктів, придбання засобів виробництва або нарощування товарно-матеріальних запасів за певний період.

Валові витрати виробництва та обігу – сума будь-яких витрат платника податку у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, здійснюваних як компенсація вартості товарів (робіт, послуг), які виготовляються таким платником податку для їх подальшого використання у власній господарській діяльності.

Валова продукція – обсяг продукції підприємства (об'єднання) в ціновому вираженні. Відображає величину новоствореної і перенесеної вартості. Характеризує загальний обсяг продукції, виробленої підприємством (об'єднанням), незалежно від призначення. Це єдиний показник, в обсяг якого включається не тільки готова продукція, а й незавершене будівництво, а також зміни залишків напівфабрикатів.

Валовий дохід – загальна сума доходу платника податку 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.

Валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства, чи поза ним.

Валова продукція – показник, що характеризує випуск підприємством (фірмою і т. п.) всієї продукції за певний період.

Валовий прибуток – прибуток підприємства, який одержується як різниця між виручкою від реалізації продукції та собівартістю реалізованої продукції.

Вартісна оцінка результатів технічних нововведень – це грошовий вираз основних і супутніх (соціальних, екологічних) результатів внаслідок використання на підприємстві технічних новинок.

Види інноваційних процесів – технічні, організаційні, економічні, соціальні і правові нововведення, які використовуються в практиці господарювання.

Види оцінки основних фондів – оцінку основних фондів здійснюють за балансовою вартістю (первісною і відновною) і балансовою вартістю з врахуванням зношення (залишковою вартістю).

Види продуктивності праці – розрізняють продуктивність індивідуальної праці, яка відображає затрати лише живої праці працівників, і продуктивність суспільної праці, що відображає затрати праці живої та уречевленої.

Види прибутку – розрізняють валовий (балансовий) прибуток, операційний прибуток, прибуток від звичайної діяльності, чистий прибуток.

Види ремонту основних фондів – за економічним змістом виділяють поточний, капітальний і відновний ремонт основних фондів.

Виробнича потужність – максимально можливий випуск продукції підприємством за певний час (зміну, добу, місяць, рік) у встановленій номенклатурі і асортименті при повному завантаженні обладнання і виробничих площ.

Виробнича програма – система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Виробничі відносини – суспільні відносини, що виникають між людьми в процесі матеріального виробництва.

Виробничі запаси – предмети праці, які ще не залучені у виробничий процес і знаходяться на складах підприємств у вигляді запасів.

Виробничі інвестиції – вкладання капіталу у різні сфери діяльності і галузі народного господарства з метою створення нових та оновлення існуючих основних фондів.

Виробіток (показник рівня продуктивності праці) – кількість продукції, що вироблена за одиницю часу.

Витрати майбутніх періодів – витрати на підготовку та освоєння нової продукції, що мають місце в даний період, але будуть погашені в майбутньому.

Витрати на капітал – сумарні витрати на використання одиниці капіталу за певний період включно із відсотком, амортизацією і вигодами або витратами від зміни ціни капіталу.



Виторг – грошові кошти, які отримало підприємство, фірма або підприємець від продажу товарів і послуг, виторг від реалізації.

Відновна вартість основних фондів – вартість повного відтворення основних фондів у сучасних умовах виробництва і діючих цінах.

Відрядна оплата праці – оплата праці робітників за кількість і якість виготовленої ними продукції, виконаної роботи або наданих послуг.

Відпрацьований час – тривалість фактичної зайнятості працівників на роботі. Основними одиницями виміру відпрацьованого часу є людино-день і людино-година.

Витрати виробництва – витрати різних видів економічних ресурсів (сировини, праці, основних засобів, послуг, грошей), безпосередньо пов'язані з виробництвом економічних благ.

Витрати обігу – затрати на обслуговування процесу обігу товарів у постачальницьких, збутових, торгових, інших посередницьких підприємствах.

Внутрізаводський оборот – кількість продукції підприємства, яка використовується всередині нього для подальшої переробки.

Внутрішня норма прибутку (Internal Rate of Return (IRR)) – коефіцієнт дисконтування, при якому поточна приведена вартість майбутніх надходжень коштів на дані інвестиції рівна затратам на ці інвестиції. Визначається методом проб і помилок; коли чиста приведена вартість, тобто різниця між приведеними наявними затратами на інвестиційний проект і приведеними наявними надходженнями (тобто прибутки) по даному проекту рівна нулю, коефіцієнт дисконтування (приведення), який дав такий результат, і буде внутрішньою нормою прибутку по проекту. Якщо внутрішня норма прибутку вища мінімально допустимої норми прибутку по проекту, то інвестиції у цей проект допустимі.

Втрати виробництва – нераціональне використання виробничих ресурсів, що зменшують результати господарської діяльності підприємства.

Галузева структура основних фондів – характеризує співвідношення питомої ваги основних фондів різних галузей до їх загальної вартості.

Галузь промисловості – це якісно однорідна сукупність підприємств, об'єднань та інших господарських одиниць різних форм

власності, що виконують однакові функції в системі суспільного поділу праці.

Готова продукція – сукупність повністю виготовлених на підприємстві виробів і продуктів, які фактично відпущені або призначені для відпуску на сторону (реалізацію).

Гроші – активи, суспільні засоби платежу, які слугують засобом обігу, одиницею рахунку і засобом накопичення.

Грошові активи – це сукупна сума грошових коштів підприємства, які знаходяться у його розпорядженні на певну дату і представляють собою його активи у формі готових засобів платежу.

Грошовий обіг – безперервна циркуляція грошей як засобів обігу і платежу, рух грошових засобів, як складова частина товарно-грошових, торгових, фінансово-кредитних, платіжних операцій.

Джерела зниження собівартості продукції – це ті затрати, за рахунок економії яких знижується собівартість продукції (затрати уречевленої праці, затрати живої праці, адміністративно-управлінські витрати).

Довгострокові пасиви – всі види залучених коштів зі строком погашення основної суми боргу більше одного року.

Довгострокове кредитування – кредитування терміном понад один рік.

Довгострокові активи – матеріальні і нематеріальні активи підприємства зі строком служби більш одного року (основні фонди, незавершені капітальні довгострокові фінансові вкладення у всіх формах).

Договір (контракт, угода) – форма закріплення партнерських зв'язків, а саме: предмета договору, взаємних прав і обов'язків, наслідків порушення домовленостей.

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.

Допоміжне виробництво – підрозділи підприємства, призначені для обслуговування основного виробництва.

Допоміжні робітники – робітники, які виконують функції обслуговування основного виробництва.



Дохід – це виручка від реалізації продукції, робіт, послуг без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та податків з продажу (податку на додану вартість, акцизного збору тощо).

Економіка – соціальна наука, що вивчає суспільний процес господарювання; шукає відповіді на запитання: що, скільки, яким чином і для кого виробляти з відповідним дослідженням альтернатив у використанні обмежених ресурсів та засобів.

Економіка підприємства – наука про ефективність виробництва, шляхи і методи досягнення підприємством найкращих результатів при найменших затратах.

Економічні відносини – відносини, що об'єктивно складаються, між людьми, що беруть участь в суспільному виробництві з приводу виробництва, розподілу, обміну і споживання засобів і результатів праці.

Економічні показники – конкретизовані вирази категорій і понять економіки, економічні показники є натуральними і вартісними, кількості і якості та ін.

Економія ресурсів – скорочення витрат сировини, матеріалів, палива, інших матеріальних ресурсів, основних виробничих фондів, фінансових коштів, заробітної плати на виробництво одиниці продукції певної якості або на обсяг виконаних робіт порівняно з базовим періодом.

Економічні ресурси – природні, людські та вироблені людиною ресурси, що використовуються для виробництва товарів і послуг, існують в обмеженій кількості, входять у процесі виробництва до вартості продукту, виключають можливість одночасного використання в кількох сферах.

Економіст – фахівець у галузі економіки.

Експорт – вивіз із митної території країни за кордон товарів і послуг без зобов'язання їх зворотнього повернення. Факт експорту фіксується в момент перетину товаром митного кордону, надання послуг та ін.

Елементи витрат – це первинні однорідні витрати затрат на виробництво продукції; формуються відповідно до їх економічного змісту, є однаковими для всіх галузей і на їх основі складається кошторис витрат на виробництво.



Ефект — це результат будь-якого заходу, який найчастіше виражається певною грошовою сумою (чиста продукція, прибуток підприємства, національний дохід).

Ефективність — це відносна величина, що характеризує результативність будь-яких затрат.

Ефективність виробництва — економічний показник, що характеризує ступінь віддачі і раціональність організації господарської діяльності.

Життєвий цикл товару — час, упродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця.

Загальна матеріаломісткість — вартість всіх матеріальних затрат на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції.

Загальні витрати — це сукупність операційних та інвестиційних витрат підприємства (витрат, пов'язаних з основною діяльністю, та витрат, спрямованих на інвестування інших суб'єктів шляхом придбання цінних паперів та ін.).

Заробітна плата — винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір зарплати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Змінні витрати — витрати виробництва, об'єм яких міняється пропорційно зміни об'єму випуску продукції.

Зношеність — показник, що характеризує стан основних засобів на підприємстві.

Імпорт — ввезення товарів, послуг (іноді може вживатися стосовно капіталу, знань, технологій).

Інвестиція — господарська операція, що передбачає придбання основних фондів нематеріальних активів, корпоративних прав та цінних паперів в обмін на кошти або майно. Інвестиції поділяються на капітальні, фінансові та реінвестиції.

Інвестиційна діяльність — сукупність практичних дій фізичних і юридичних осіб та держави щодо реалізації інвестицій.

Індекс доходності інвестицій — співвідношення грошового потоку та інвестиційних коштів; один з основних показників, за якими визначається ефективність (доцільність) інвестицій.



Інновації – нововведення, впровадження нових ідей, технологій, видів продукції тощо в організацію продукції, виробництво, управління підприємством та галуззю.

Капітал – сукупність матеріальних та грошових коштів, а також інтелектуальних здобутків, використовуваних у процесі виробництва та інших сферах діяльності з метою отримання прибутку. У більш вузькому значенні – активи фірми (підприємства) за мінусом її зобов'язань (заборгованості).

Капітальні витрати – це витрати на придбання довгострокових активів, які функціонують протягом тривалого періоду, з поступовою амортизацією ціни. До капітальних витрат звичайно відносять початкову вартість будівель та споруд (або крокові витрати на їх встановлення); вартість нових видів машин та механізмів; придбання обладнання та приладів (крім малокоштовних та швидкозношувальних); вартість придбаних нематеріальних активів (патентів, ліцензій, «ноу-хау» і т.д.), що належать до поступового списання і т. д.

Капітал статутний – початкова сума капіталу підприємства, яка визначена його статутом і формується за рахунок внесків засновників та емісії акцій.

Кваліфікація – сукупність трудових навичок та знань, яка характеризує готовність працівника виконувати виробничі функції обумовленої складності.

Класифікація виробничих витрат – групування витрат, що становлять собівартість продукції, в економічно однорідні групи з метою планування, обліку й аналізу собівартості.

Коефіцієнт екстенсивного завантаження обладнання – показник використання обладнання в часі; визначається відношенням фактичного часу роботи обладнання до максимально можливого розрахункового фонду часу.

Коефіцієнт змінності роботи основних фондів підприємства – показник використання обладнання на підприємстві, який свідчить про те, скільки змін відпрацювала в середньому кожна одиниця обладнання протягом дня, місяця.

Коефіцієнт оборотності оборотних засобів підприємства – відношення реалізованої продукції за певний проміжок часу до суми середнього залишку оборотних засобів за цей період.

Коефіцієнт інтегрального (повного) завантаження обладнання – характеризує використання машин з урахуванням їх екстенсивного

та інтенсивного завантаження; визначається як добуток коефіцієнтів екстенсивного та інтенсивного завантаження обладнання.

Коефіцієнт інтенсивного завантаження обладнання – відображає рівень використання обладнання за потужністю і визначається відношенням фактичного обсягу випуску продукції за одиницю часу (зміну, добу) до максимально можливої потужності обладнання за той же час.

Командитне товариство (франц. товариство на вірі) – вид господарської організації, яка включає, поряд з учасниками, що несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства усім своїм майном, одного або кількох учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майно товариства.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання промислового і банківського капіталу для реалізації певної підприємницької ідеї та досягнення загальної мети (здійснення спільного інноваційно-інвестиційного чи іншого господарського проекту); консорціуми можуть бути не лише національні (міжгалузеві), а й міжнародні.

Кон'юнктура ринку – визначене у часі та просторі певне співвідношення попиту і пропозиції, що формується як сукупність товарно-грошових пропорцій під впливом конкретної комбінації діючих чинників.

Кошторис витрат – фінансовий проект, складання якого дає можливість визначити як загальну суму витрат, так і ціну одного екземпляру, виробу, примірника видання тощо.

Конкуренція – економічний процес взаємодії і боротьби товаровиробників за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів, за отримання найбільших прибутків. Водночас – механізм стихійного регулювання виробництва в умовах вільних ринкових відносин.

Кредит (позика) – кошти й матеріальні цінності, що надаються резидентами або нерезидентами у користування юридичним або фізичним особам на визначений строк та під відсоток. Кредит розподіляється на фінансовий, товарний і кредит під цінні папери, що засвідчують відносини позики.

Кругооборот фондів – безперервний рух капіталу, коли послідовно здійснюються три стадії: перетворення грошового капіталу на продуктивний, продуктивного на товарний і товарного на грошовий.



Ліквідаційна вартість – сума коштів або вартість інших активів, яку банк очікує отримати від реалізації (ліквідації) необоротних активів після закінчення терміну їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).

Лізинг – підприємницька діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у виключне користування на визначений строк лізингоодержувачу майна. Таке майно є власністю лізингодавця або набувається ним у власність за дорученням і погодженням з лізингоодержувачем у відповідного продавця майна, за умови сплати лізингоодержувачем періодичних лізингових платежів.

Мале підприємство – підприємство (організація, фірма) будь-якої галузі народного господарства з невеликою чисельністю штатних працівників; є важливим елементом ринкової структури, найбільш гнучка і динамічна форма розвитку підприємницької діяльності.

Майно – матеріальні блага, які є об'єктом речових прав; сукупність майнових прав та обов'язків певної особи.

Матеріали – різні речові елементи, що їх використовують як предмети праці в основних і допоміжних виробничих процесах.

Матеріаловіддача – показник, обернений до матеріаломісткості; визначається відношенням обсягу виготовленої продукції до величини спожитих матеріальних ресурсів.

Матеріаломісткість продукції – частка витрат матеріальних ресурсів (основних і допоміжних матеріалів, палива, енергії) на виготовлення одиниці продукції у загальних витратах.

Місія підприємства – комплексна мета, для якої підприємство створене і функціонує на ринку; включає як зовнішні (пов'язані з конкуренцією), так і внутрішні (підвищення продуктивності) орієнтири діяльності.

Монополія – виключне право (виробництва, торгівлі, промислу і т.п.), що належить одній особі, групі осіб чи державі.

Мотивація – це процес стимулювання працівників до здійснення ефективної діяльності, спрямованої на досягнення цілей підприємства. Мотивація необхідна для ефективного виконання прийнятих рішень і запланованих завдань.

Надзвичайний прибуток (збиток) підприємства – виникає внаслідок надзвичайної події (стихійного лиха, пожежі, техногенної

аварії тощо) або події, яка періодично не повторюватиметься в кожному наступному періоді.

Невиробничі фонди – капітальні активи, що не використовуються у господарській діяльності платника податку.

Незавершене виробництво – товари, які знаходяться в стадії виробництва і враховані в статтю товарно-матеріальних запасів на дату складання фінансового звіту. Товари, які знаходяться в процесі виготовлення і при складання балансу відносяться до матеріально-виробничих запасів.

Нематеріальні активи – активи, які не мають фізичної дотикової форми, наприклад, захист, забезпечений страховкою, або ціна фірми (гудвіл).

Непрямі витрати – пов'язані з виготовленням різних виробів і не можуть прямо відноситись на той чи інший вид продукції; належить заробітна плата управлінського та обслуговуючого персоналу, витрати на утримання і експлуатацію основних фондів тощо).

Непрямий податок – податок на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, на відміну від прямих податків, що визначається доходом платника податків.

Норма витрат – гранично допустима величина витрат на виготовлення продукції за умов конкретного виробництва з врахуванням застосування найпрогресивнішої технології та сировини вищого гатунку.

Норма прибутку – відношення чистого прибутку, одержаного компанією, до загальної суми інвестованого капіталу.

Норма витрат матеріалів – це граничнодопустима кількість сировини, матеріалів, палива, енергії, яка може бути використана для виробництва одиниці продукції визначеної якості.

Норма обслуговування – це встановлена кількість одиниць обладнання (робочих місць, квадратних метрів площі), яка обслуговується одним робітником або бригадою протягом зміни.

Оборот фондів – кругооборот, взятий не як окремих акт, а як процес постійного відновлення руху фондів (або руху всього авансованого капіталу).

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.



Оборотні засоби – засоби, що перебувають у розпорядженні підприємства і можуть бути переведені в готівку на протязі одного виробничого циклу або року. Оборотні засоби включають запаси матеріалів, залишки готової продукції, дрібне знаряддя з тривалістю використання не меншою, аніж 1 рік, а також готівку; грошові засоби, вкладені у виробничі оборотні й обігові фонди, джерелами утворення яких є власні й прирівняні до них позикові й залучені засоби.

Оборотні фонди підприємства – це частина виробничих фондів підприємства, які повністю споживаються у кожному технологічному циклі виготовлення продукції і повністю переносять свою вартість на вартість цієї продукції.

Оборотний капітал – частина виробничого капіталу, яка переносить свою вартість на знову створений продукт повністю і повертається до виробника в грошовій формі після кожного кругообігу капіталу.

Оборотність оборотних коштів – рух оборотних коштів, в якому грошові кошти авансуються на утворення виробничих запасів, незавершене виробництво, створення запасів готової продукції, для розрахунків з партнерами і заново повертаються на підприємство в початковій грошовій формі.

Операційний прибуток – це балансовий прибуток, скоригований на різницю інших операційних доходів та операційних витрат; до інших операційних доходів належать доходи від оренди майна, реалізації оборотних активів, операційних курсових різниць, відшкодування раніше списаних активів тощо.

Операційні витрати – це витрати операційної діяльності підприємства, тобто його основної діяльності, пов'язаної з виробництвом та реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), яка забезпечує основну частку його доходу.

Операційний цикл – проміжок часу між придбанням запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів (еквівалентів грошових коштів) від реалізації виробленої з них продукції або товарів і послуг.

Оплата праці – це грошовий вираз вартості і ціни робочої сили, який виплачується працівникові за виконану роботу або надані послуги і спрямований на мотивацію досягнення бажаного рівня продуктивності праці.



Оренда – засноване на договорі строкове платне володіння і користування майном, необхідним орендареві для здійснення підприємницької та іншої діяльності.

Основні засоби – 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 термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Основні фонди – матеріальні цінності, що використовуються у господарській діяльності платника податку протягом періоду, який перевищує 365 календарних днів з дати введення в експлуатацію таких матеріальних цінностей, та вартість яких поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом.

Основні виробничі витрати – витрати, безпосередньо пов'язані з технологією виготовлення продукції.

Основні матеріали – предмети праці, що складають матеріальну основу виготовлюваної продукції (тканина – у швейній, шкіра – у взуттєвій промисловості, метал – у машинобудуванні і т. д.).

Оцінка інвестицій – оцінка можливих майбутніх витрат і доходів, що можуть виникнути в результаті інвестицій у даний проект протягом очікуваного терміну його дії. Оцінка інвестицій включає оцінку ризиків і чутливості проекту, тобто того, в якому ступені можливі помилки в прогнозах можуть уплинути на очікувані результати за даним проектом.

Оцінювання основних фондів – система вартості основних фондів. Існують такі види оцінювання основних фондів: за повною початковою вартістю; за початковою вартістю за вирахуванням зносу; за повною відновною вартістю; за відносною вартістю за вирахуванням зносу; за ліквідаційною вартістю.

Пасив – частина балансу підприємства, в якій відображаються джерела формування і нагромадження капіталу.

Пасивні доходи – доходи, отримані у вигляді відсотків, дивідендів, страхових виплат і відшкодувань, а також роялті.

Пасивна частина основних фондів – та їх частина, яка забезпечує нормальні умови для здійснення процесу виробництва (будівлі, споруди), але безпосередньої участі у виробничому процесі не бере.



Первісна вартість основних фондів – це фактична вартість основних фондів на момент їх придбання і взяття на баланс.

Переоцінювання основних фондів – зміна вартості основних фондів з метою приведення її у відповідність до нових умов відтворення.

Персонал підприємства – це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи.

Підприємство – організаційно відокремлена і економічно самостійна ланка виробничої сфери народного господарства, що спеціалізується на виготовленні продукції, виконанні робіт і наданні послуг.

Питомі затрати – розрахункові середні витрати окремих видів сировини, матеріалів, палива, енергії на одиницю виготовленої продукції.

Повна собівартість – всі затрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції, виражені в грошовій формі.

Податки – обов'язкові нормовані платежі до державних або місцевих бюджетів, то їх вносять фізичні та юридичні особи.

Попит і пропозиція – економічні категорії товарного виробництва, що виникають і функціонують на ринку, у сфері товарного обміну. У ринковій економіці ці категорії належать до фундаментальних. При цьому попит – представлена на ринку потреба в товарах, а пропозиція – продукт, який є на ринку або може бути доставлений на нього. Одним з економічних законів товарного виробництва є закон попиту і пропозиції, який полягає в єдності попиту і пропозиції і їх об'єктивному прагненні до відповідності.

Портфельна інвестиція – господарська операція, яка передбачає придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на біржовому ринку (за винятком операцій із скупівлі акцій як безпосередньо платником податку, так і пов'язаними з ним особами, в обсягах, що перевищують 50% загальної суми акцій, емітованих іншою юридичною особою, які належать до прямих інвестицій).

Постійні витрати – витрати підприємства, які безпосередньо не залежать від обсягу виробництва продукції в певних межах; належать видатки на управління, страхування, охорону підприємства, утримання і експлуатацію будівель і споруд тощо.



Поточні витрати – витрати, що визнаються в період їх здійснення та відображаються в обліку за рахунками витрат.

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені протягом дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу.

Почасова оплата праці – форма заробітної плати, при якій заробіток працівника визначається в залежності від відпрацьованого ним часу і рівня кваліфікації.

Предмети праці – об'єкти (речі), на які спрямована праця людей з метою одержання в процесі виробництва готової продукції.

Прибуток – чистий прибуток після сплати податків. Сума, на яку виріс власний капітал компанії за даний період в результаті діяльності цієї компанії. Прибуток – це частина вартості додаткового продукту, виражена в грошах; частина чистого доходу; грошовий вираз вартості реалізованого чистого доходу, основна форма грошових накопичень господарського суб'єкту.

Прибутковість – коефіцієнт співвідношення суми прибутку (балансового або чистого) і сумарного значення будь-якого показника (активи, капітал, товарооборот, обсяг продажу).

Приведені витрати – економічний показник для оцінки порівняльної ефективності виробничих інвестицій, який враховує величину собівартості продукції та капітальних витрат, що приводяться до співставного виду із собівартістю за допомогою коефіцієнта економічної ефективності капітальних вкладень.

Продуктивні сили – засоби виробництва (знаряддя праці та предмети праці), за допомогою яких виробляють матеріальні блага (здійснюють матеріальне виробництво), а також люди, що здатні до праці, мають певні навички й знання і приводять у дію ці засоби та вдосконалюють їх.

Продуктивність праці – це показник трудової діяльності працівників. Характеризує кількість продукції, виробленої в одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.

Прямі витрати виробництва – витрати, які відносяться безпосередньо на виробництво окремих (конкретних) видів продукції, тобто прямим способом включаються в собівартість виробів.

Реалізована продукція – це продукція, яка відвантажена споживачеві і за яку надійшли кошти на розрахунковий рахунок підприємства–постачальника або мають надійти у зазначений термін.



Реконструкція діючих підприємств – перебудова цехів та об'єктів основного, підсобного й обслуговуючого призначення; передбачає удосконалення виробництва і підвищення його техніко-економічного рівня на основі науково-технічного прогресу.

Ремонт основних фондів – це відновлення фізичного зношування окремих конструктивних елементів (вузлів, деталей) і підтримання основних фондів у працездатному стані протягом всього терміну їх служби.

Реновація – економічний процес оновлення елементів основних виробничих фондів, що вибувають внаслідок фізичного (матеріального) спрацьовування та техніко-економічного старіння; здійснюється заміною ліквідованих елементів основних фондів новими, технічно досконалішими; витрати на реновацію відшкодовуються за рахунок амортизаційних відрахувань.

Рентабельність – узагальнюючий показник економічної ефективності виробництва, що характеризує співвідношення між результатами виробничо-господарської діяльності і затратами на виробництво продукції, тобто показує доходність, прибутковість.

Рентабельність активів – фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання всіх активів підприємства. Розраховується як частка від ділення чистого прибутку на середньорічну величину активів.

Рентабельність виробничих фондів – показник, що характеризує ефективність використання виробничих фондів і визначається як відношення прибутку до середньорічної вартості основних виробничих фондів і нормованих оборотних коштів.

Рентабельність власного капіталу – фінансовий коефіцієнт, що характеризує ефективність використання власного капіталу. Розраховується як чистий прибуток компанії, виражений у відсотках до власного капіталу.

Рентабельність продукції (продажу) – показник ефективності виробництва. Визначають зіставленням прибутку з витратами і ресурсами на виробництво продукції.

Робоча сила – у економічній теорії здатність людини до праці, сукупність фізичних і духовних здібностей, що людина використовує у своїй діяльності.

Система економічних показників – сукупність взаємопов'язаних показників, які всебічно відображають процеси й закономірності

розвитку народного господарства в цілому і окремих підприємств зокрема.

Собівартість продукції – сукупність витрат, виражених у грошовій формі, що йдуть на виробництво і збут продукції.

Статут підприємства – це зібрання обов'язкових правил, що регулюють його взаємовідносини з іншими суб'єктами господарювання, а також індивідуальну діяльність.

Статутний фонд – сукупність матеріальних ресурсів та коштів, що надаються засновником у постійне розпорядження підприємства чи організації; первісний розмір статутного фонду фіксується в статуті підприємства і використовується як основне джерело власних коштів для формування основних і оборотних фондів.

Тарифна система – система регулювання оплати праці залежно від складності виконуваних робіт, інтенсивності та умов праці.

Тарифний коефіцієнт – елемент порозрядної диференціації тарифних ставок тарифної сітки, який є відношенням розміру тарифної ставки кожного наступного розряду тарифної сітки до розміру тарифної ставки першого розряду.

Тарифна сітка – сукупність кваліфікаційних тарифних розрядів та відповідних їм тарифних коефіцієнтів, за якими визначається розмір тарифних ставок оплати праці працівників у залежності від складності виконуваних робіт та кваліфікації працівників.

Тарифна ставка – розмір оплати праці працівників за одиницю робочого часу при певному тарифному розряді.

Тарифна угода – це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій; може бути генеральною та галузевою; регулює мінімальні тарифні ставки, визначає єдині умови праці та ін.

Товариство з повною відповідальністю – вид господарської організації, статутний фонд якої розділений на частини, розмір яких визначається установчими документами; учасники такого товариства відповідають за його борги своїми внесками у статутний фонд, а за нестачі цих сум – додатково майном, що їм належить, в однаковому для всіх учасників розмірі, кратному внеску кожного з них.

Товариство з обмеженою відповідальністю – організація, створювана на основі угоди між юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їхніх внесків задля досягнення загальних цілей; таке товариство, статутний фонд якого формується

лише за рахунок коштів пайовиків, несе відповідальність у межах власного майна, а його учасники – у межах їхніх внесків.

Товарна продукція – продукція підприємства, яка виготовлена за певний період і призначена для реалізації.

Товаровиробник – фізична або юридична особа, яка за допомогою відповідних засобів виробництва створює матеріальні блага (товари) для обміну їх на ринку.

Точка безбитковості – об'єм або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків.

Тривалість одного обороту оборотних засобів підприємства – час, протягом якого оборотні кошти підприємства здійснюють один оборот; вимірюється в днях,

Трудові відносини – врегульовані нормами трудового права суспільні відносини, що виникають як результат впливу норм трудового права на поведінку суб'єктів трудової діяльності в результаті укладення трудового договору, внаслідок якого між ними виникають правові зв'язки, а також відносини з приводу встановлення умов праці на підприємстві, навчання й перекваліфікації за місцем роботи та відносини, пов'язані з наглядом і контролем за додержанням трудового законодавства, вирішенням трудових спорів та працевлаштуванням громадян.

Трудові ресурси – частина населення країни, яка здатна до трудової діяльності; до їх складу включається населення у працездатному віці.

Установчий договір – форма договору, що укладається засновниками товариств, спільних підприємств, суб'єктів ринкової інфраструктури; у ньому зазначається, для чого і на яких засадах створюється та чи інша господарська структура; перелічуються засновники з їхніми юридичними адресами; визначається частка кожного з них у статутному фонді, загальна сума останнього тощо.

Фізичне зношування – це втрата основними фондами своїх споживчих властивостей, внаслідок чого вони перестають задовольняти вимогам, які до них ставляться.

Фонд нагромадження (реінвестований прибуток) – частина чистого прибутку підприємства, яка використовується для створення резервного фонду, фонду розвитку виробництва, інвестиційні потреби.



Фонд споживання – частина чистого прибутку підприємства, яка використовується для виплат власникам підприємства, акціонерам, матеріального заохочення персоналу за результатами роботи, вирішення соціальних проблем.

Фонди невиробничого призначення – частина фондів підприємства, вкладена у житлові будинки, спортивні споруди, будинки культури, бази відпочинку, дитячі садки і ясла та інші об'єкти невиробничого призначення.

Фонди обігу – це частина оборотних коштів підприємства, що обслуговують процес обігу (реалізації) продукції і вкладених у готову продукцію на складах підприємства, відвантажену, але ще не оплачену покупцем продукцію, грошові кошти на розрахунковому рахунку підприємства, грошові кошти в розрахунках, готівка в касі.

Фонди підприємства – матеріальні та грошові ресурси, потрібні для розвитку виробництва, створення продукції (послуг).

Фондовіддача – це відношення вартості продукту до вартості основних виробничих фондів. Вона виражає ефективність використання засобів праці, тобто показує, скільки виробляється готової продукції на одиницю основних виробничих фондів.

Фондоємність – показник, обернений до показника фондовіддачі; показує, яка величина середньорічної вартості основних фондів підприємства припадає на одну гривню виготовленої продукції.

Фондоозброєність праці – показник, що характеризує рівень технічної оснащеності праці, величину основних виробничих фондів, які використовує один працівник; визначається відношенням середньорічної вартості основних фондів до середньорічної чисельності працівників.

Холдингові компанії – юридичні особи, які є власниками інших юридичних осіб або здійснюють контроль над такими юридичними особами як пов'язані особи.

Ціна – виражена в грошовій формі вартість одиниці товару.

Ціна пропозиції – ціна, офіційно заявлена продавцем, яка зумовлює безвідкличну пропозицію продати заявлений товар на умовах споту, форварду або ф'ючерсу.

Чисті збитки – перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

Чиста продукція – різниця між вартістю виготовленої продукції та матеріальними затратами на її виробництво, включаючи амортизаційні відрахування.

Чиста поточна (приведена / дисконтована) вартість – метод оцінки інвестицій, за яким розраховується приведена (дисконтована) вартість прогнозованих в майбутньому надходжень від основної діяльності підприємства (прибутків) і відповідних видатків коштів (наприклад, вартості інвестицій) з застосуванням вибраного коефіцієнту дисконтування (завжди рівного необхідній нормі прибутку).

Чиста теперішня вартість проекту (чистий приведений дохід) – один з важливих показників оцінки ефективності реальних інвестицій; визначається як різниця між приведеним до теперішньої вартості грошовим потоком та сумою інвестованих коштів.

Чистий прибуток – частина балансового прибутку підприємства, що залишається в його розпорядженні після сплати податків, зборів, відрахувань і інших обов'язкових платежів до бюджету. Чистий прибуток використовується для збільшення оборотних коштів підприємства, формування фондів і резервів, і реінвестицій у виробництво.

Чистий національний продукт – це сумарний обсяг вартості всіх кінцевих товарів і послуг, вироблених протягом певного часу, за вирахування суми амортизації – вартості зношування основних фондів (обладнання, виробничих приміщень).

Чисті інвестиції – сума валових інвестицій, зменшених на величину амортизаційних відрахувань і призначених для розширеного відтворення основних фондів (активів) фірми.

Юридичні особи – підприємства, установи, організації які мають відокремлене майно, можуть від свого імені набувати майнових та особистих немайнових прав і нести обов'язки, бути позивачами і відповідачами в суді, арбітражі або в третейському суді; в цивільному праві, термін, що використовується для позначення підприємств, установ, організацій як учасників правових відносин.

Якість – сукупність властивостей продукції, які визначають ступінь придатності її для використання за призначенням; ступінь досконалості, яким володіє товар, послуга чи інший вихідний продукт бізнес-процесу; відповідність вимогам споживача.



1. Господарський кодекс України: прийнятий 16 січня 2003 р.– К.: Істина, 2003.
2. Закон України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб–підприємців» // Відомості Верховної ради (ВВР).– 2003.–№31–32. Ст.263.
3. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР).– 2011.– №13–14. Ст. 112.
4. *Андрєєва Г. І.* Економічний аналіз: Навч.–метод. посіб. – К.: Знання, 2008. – 263 с.
5. *Ареф'єва О.В., Сахаєв В.Г., Ареф'єв О.В., др.* Економіка підприємства : Навч. посібник. – Київ : Європ. ун–т, 2003. – 237с.
6. *Батенко Л.П., Белов М.А. Євдокимова Н.М., Москалюк В.Є., Оберемчук В.Ф.* Планування діяльності підприємства: навч. посібник / В.Є. Москалюк (заг.ред.).–К.: КНЕУ, 2005.–384 с.
7. *Бланк И.А.* Управление инвестициями предприятия. – К.:Ника–Центр, Эльга, 2003.–480 с.
8. *Бланк И.А.* Управление использованием капитала. – К.:Ника–Центр, 2000.–656 с.
9. *Бланк И.А.* Управление капиталом: учеб. курс. – К.:Ника–Центр, Эльга, 2004.–576 с.
10. *Бланк И.А.* Управление прибылью. – К.:Ника–Центр, 1998.
11. *Бланк И.А.* Финансовый менеджмент: : учеб. курс.– К.:Ника–Центр, Эльга, 2004.–656 с.
12. *Бойчик І. М.* Економіка підприємства: Навч. посібник. – К.: Атіка, 2004. – 480 с.
13. *Бондар Н. М.* Економіка підприємства : Навч. посіб. – Київ : А.С.К., 2004. – 400с.
14. *Василенко В.О.* Виробничий (операційний) менеджмент: навч. посібник.–К.:ЦУЛ, 2003.–530с.

15. *Васильков В. Г.* Організація виробництва: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 524 с.
16. *Володькіна М. В.* Економіка промислового підприємства: навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 196 с.
17. *Гадзевич О. І.* Основи економічного аналізу і діагностика фінансово-господарської діяльності підприємств. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 180 с.
18. *Гетьман О.О., Шаповал В.М.* Економіка підприємства : Навч. посіб.-Київ : ЦНЛ, 2006. – 488с.
19. *Грабовецький Б. Є.* Економічний аналіз: Навч. посіб. – Вінниця: ВНТУ, 2007. – 191 с.
20. *Грещак М. Г. Коцюба О. С.* Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002 – 231 с.
21. *Гриньов А. В.* Організація та управління на підприємстві. – Харків: Вид. дім «ІНЖЕК», 2004. – 329 с.
22. *Гриньова В. М.* Державне регулювання економіки. – Харків: Вид. дім «ІНЖЕК», 2004. – 756 с.
23. *Денисенко О. О., Євдокимов Ф І., Кучер А. Т., Лисяков В. Ф., Ляхов О. В.* Економіка промислового підприємства: Навч. посібник / Донецький національний технічний ун-т / За ред. Ф. І. Євдокимова, Т. Б. Надтоки. – Донецьк: Новий мир, 2003. –357 с.
24. *Доля В. Т.* Экономический анализ: учебное пособие / В. Т. Доля. – 2–е изд., испр. и доп. – К. : Кондор, 2007. – 224 с.
25. *Донець Л І., Романенко Н. Г.* Основи підприємництва: Навч. посібник. – К : Центр навчальної літератури, 2006. – 254 с.
26. Економіка виробничого підприємництва : Навчальний посібник / Й.М.Петрович, І.О.Будіщева, І.Г.Устінова та ін. За ред. Й.М. Петровича. – 3–е вид., випр. – Київ : Знання, 2002. – 405с.
27. Економіка зарубіжних країн : Навч. посібн. / За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського, К.І. Ржепішевського. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 352с.

28. Економіка підприємства : Навчальний посібник / А.В.Шегда, Т.М.Литвиненко, М.П. Нахаба та інш.; За ред. А.В.Шегди.–2–е вид.,стер. – Київ : Знання–Прес, 2002. – 335с.
29. Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. Г. О. Швиданенко. – Вид. 4–те, без змін. – Київ : КНЕУ, 2009. – 816 с.
30. Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 3–тє, без змін. – Київ : КНЕУ, 2006. – 528с.
31. Економіка підприємства : Підручник / За ред. А.В. Шегди. – Київ : Знання, 2006. – 614с.
32. Економіка підприємства : Посібник / За заг. ред. В.Г. Герасимчука, А.Е. Розенплентера. – Київ : Політехніка, 2003. – 264с.
33. Економіка підприємства. Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. – 2–ге вид., пер. та доп. – К., 2002.
34. Економічний аналіз і діагностика стану сучасного підприємства: навчальний посібник / Т. Д. Костенко [та ін.]. – 2–ге вид., перероб. и доп. – К.: Центр учбової літерат.ри, 2007. – 400 с.
35. *Єгунов Ю. А.* Організація виробництва на промисловому підприємстві: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 488 с.
36. *Загородній В. Г., Мних Є. В., Рудницький В. С.* Облік, аналіз та аудит. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009. – 618 с.
37. *Ильин А.И.* Экономика предприятия: Учеб. пособие.–2005.– 698 с.
38. *Івахненко В. М.* Теорія економічного аналізу: Навчальний посібник/ В. М. Івахненко. – К.: КНЕУ, 2006. – 232 с.
39. *Каменська Т. О. та ін.* Облік, аналіз та внутрішній аудит витрат виробництва: Навч. посіб. / Т.О. Каменська, І.І. Пилипенко, О. Ю. Редько. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2007. – 128 с.
40. *Кардаш В. Я, Павленко І. А., Шафалюк О. К* Товарна інноваційна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 266 с.
41. *Кіндрацька Г. І., Білик М. С, Загородній А. Г.* Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. – К.: Знання, 2008. – 487 с.

42. *Козаченко Г. В., Пономарьов В. И, Ляшенко О. М.* Економічна безпека підприємства: сутність та механізми забезпечення: Монографія. –К.:ЛІбра,2003.–280с.
43. *Колот В. М., Щербина О. В.* Підприємництво: Навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003.– 160 с.
44. *Крайнев П. П.* Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю. – К.: Ін Юре, 2004. – 448 с.
45. *Круш П.В., Подвігіна В.І .,Сердюк Б.М.,ін.* Економіка підприємства : Навч. посіб. / За заг. ред. П.В.Круша. – Київ : Ельга–Н. КНТ, 2007. – 780с.
46. *Кулішов В.В.* Економіка підприємства: теорія і практика : Навч. посіб.–2-ге вид., перероб. і доп.–Львів : Магнолія плюс, 2006. – 208с.
47. *Купалова Г. І.* Теорія економічного аналізу: навчальний посібник / Г. І. Купалова. – К.: Знання, 2008. – 639 с.
48. *Литвин Б. М.* Фінансовий аналіз: навчальний посібник / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К. : Хай–Тек Прес, 2008. – 336 с.
49. *Майер, Маршал В.* Оценка зффективности бизнеса / Пер. с англ. А. О. Корейского. – М.: ООО «Вершина», 2004. – 272 с.
50. *Майорова Т. В.* Інвестиційна діяльність: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2003. – 376 с.
51. *Мельник В. М.* Основи економічного аналізу. Навчальний посіб–ник. – К.: Кондор, 2009 – 128 с.
52. *Мельник Л.Г., Карінцева О.І., Ілляшенко С.М., Мішенін Є.В., Балацький О.Ф., Божкова В.В.* Економіка підприємства : Підручник / За заг. ред. д. е. н., проф. Л.Г. Мельника. – Суми:Університетська книга, 2004. – 648с.
53. *Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основи менеджмента / Пер. с англ. – М: Дело, 1992. – 702 с.
54. *Організація виробництва: Навч. посібник / Онищенко В. О.* – К.: Лібро, 2003. – 336 с.
55. *Орлов О. О.* Планування діяльності промислового підприємства: Підручник. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.

56. *Пастухова В. В.* Стратегічне управління підприємства: Монографія. – К., 2003.

57. *Петрович Й. М., Кім А. Ф.* та ін. Економіка підприємства: Підручник / За ред. Й. М. Петровича. – Львів: «Новий світ–2000», 2004. – 680с.

58. *Петрович Й.М., Кім А.Ф., Семенів О.М.,* ін. Економіка підприємства: Підручник. – Львів: Новий Світ–2000, 2004. – 680с.

59. *Пономарьова Ю. В.* Логістика: Навч. посібник: Вид. 2–ге, переробка доп. –К.: Центр навчальної літератури, 2005. –328 с.

60. *Портер Майкл.* Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів – К.: Основи, 1998. – 390 с.

61. Предпринимательство: Учебник / Под ред. В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2002.

62. *Протопопова В.О.* Економіка підприємства : Навч. посібник / В.О.Протопопова, А.Н.Полонський. – Київ : ЦУЛ, 2003. – 220 с.

63. *Салига С.Я., Желябін В.О., Бойко О.В., Дідовець І.В., Салига К.С.* Економіка та підприємництво : Навч. посіб. – Київ : ВД.Професіонал, 2007. – 752с.

64. *Селезньов В. В.* Основи ринкової економіки України: Посібник. –К.: А.С.К., 2006. – 688с.

65. *Сергеев В. И.* Логистика в бизнесе: Учебник. – М.: ИНФРА–М, 2001. – 608 с.

66. *Сідун В.А., Пономарьова Ю.В.* Економіка підприємства : Навч. посібник.–2–ге вид., перероб. та доп.–Київ : ЦНЛ, 2006. – 356 с.

67. *Тарасюк Г. М., Шваб Л.І.* Планування діяльності підприємства: Навч. посібник. –Вид. 2–ге. – К.: Каравела, 2005. – 311 с.

68. *Томтон–мл., Артур. А., Стрикленд Ш. А.* Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, изд. 12–е: Пер. с англ. –М.: Вильямс, 2002. –928 с.

69. Финансовый менеджмент: Учебник / Под ред. Е. С. Стояновой.– 5–е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, 2002. – 656 с.

70. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль: Економ, думка, 2003. – 323с.

71. Циглик П., Мозіль О. І., Кірдякіна Н.В. Економіка й організація виробництва : Навч. посібник у схемах, формулах і таблицях. – Київ : ЦНЛ, 2006. – 176с.

72. Чейз Р.Б., Якобс Р.Ф. Производственный и операционный менеджмент / Пер. с англ. – Изд. 8–е. – М.: Вильямс, 2001.–704 с.

73. Шаповал В.М. Економіка підприємства : Навч. посібник / В.М.Шаповал, Р.Н.Аврамчук, О.В.Ткаченко. – Київ : Центр навч. л-ри, 2003. – 288с.

74. Шаранов О. Д, Дербенцев В. Д, Семьонов Д. Є. Системний аналіз: Навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2003. – 154 с.

75. Шваб Л.І. Економіка підприємства: Навч. посібник – К.: Каравела, 2004. – 568 с.

76. Шваб Л.І. Економіка підприємства : Навч. посібник. – 3–те вид.–Київ : Каравела, 2006. – 584с.

77. Швандар В. А., Прасолова В. П., Аврашков Л. Я. и др. Экономика предприятия: тесты, задачи, ситуации. – М : ЮНИТИ, 2001. – 254 с.

78. Шеремет О. О. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009. – 194 с.

79. Шериньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Підручник. –Вид. 2–ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 690 с.

80. Шило В. П., Верховлядова Н. І., Лыіна С. Б., Темченко А. Г., Брадул О. М. Аналіз фінансового стану виробничої та комерційної діяльності підприємства. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 240 с.