

МІЖРЕГІОНАЛЬНА
АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



МАУП

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

За загальною редакцією
А. В. Калини

МАУП

Київ 2006

ББК 65.29я73
Е45

Автори: *Н. М. Бондар, В. Є. Воротін, О. А. Гаєвський,
О. Є. Єрмаков, А. В. Калина, В. Ф. Оберемчук,
Т. Г. Остапенко, М. М. Подоровська,*
Н. І. Скрябіна, О. Ю. Чубукова

Рецензенти: *П. П. Борщевський*, д-р екон. наук,
академік НАН України
В. С. Яцков, д-р екон. наук

*Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії
управління персоналом (протокол № 6 від 27.06.01)*

Економіка підприємства : Навч. посіб. / Н. М. Бондар, В. Є. Воротін, О. А. Гаєвський та ін.; За заг. ред. А. В. Калини. — К. : МАУП, 2006. — 352 с. — Бібліогр. в кінці розділів.

ISBN 966-608-524-0

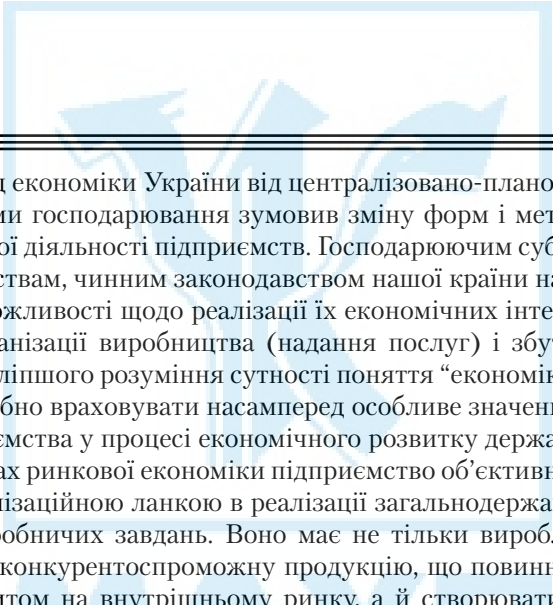
У навчальному посібнику розглянуто закономірності розвитку підприємств та основні питання економіки, управління, організації виробництва і планування важливих напрямів виробничої діяльності.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, слухачів післядипломної освіти і курсів підвищення кваліфікації та фахівців.

ББК 65.29я73

ISBN 966-608-524-0

© Н. М. Бондар, В. Є. Воротін,
О. А. Гаєвський та ін., 2006
© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2006



ВСТУП

Перехід економіки України від централізовано-планової до ринкової системи господарювання зумовив зміну форм і методів ведення виробничої діяльності підприємств. Господарюючим суб'єктам, тобто підприємствам, чинним законодавством нашої країни надано широкі права і можливості щодо реалізації їх економічних інтересів, вибору форм організації виробництва (надання послуг) і збуту продукції. Тому для ліпшого розуміння сутності поняття “економіка підприємства” потрібно враховувати насамперед особливе значення місця і ролі підприємства у процесі економічного розвитку держави.

В умовах ринкової економіки підприємство об'єктивно стає основною організаційною ланкою в реалізації загальнодержавних та галузевих виробничих завдань. Воно має не тільки виробляти високоякісну та конкурентоспроможну продукцію, що повинна користуватися попитом на внутрішньому ринку, а й створювати нові робочі місця, забезпечуючи зайнятість працездатного населення, своєчасно виплачувати заробітну плату всім працівникам та відраховувати необхідні податкові платежі у державний та місцеві бюджети.

Кожне підприємство самостійно визначає асортимент, кількість та спосіб виробництва товарів (чи надання послуг), вирішує, де та як їх реалізовувати і, зрештою, як розподіляти отриманий дохід. З усіх цих питань воно приймає самостійні рішення з урахуванням своїх виробничих інтересів, відповідаючи за діяльність власним майном. Усе це загалом й визначає економіку підприємства як одну з окремих галузей економічної науки.

Економіка підприємства — дисципліна, метою якої є розкриття шляхів та методів досягнення підприємством найвищих результатів виробничої і господарської діяльності при найменших витратах праці та коштів на одиницю продукції (чи послуг). Її теоретичною основою є економічна теорія, мікроекономіка та статистика.

Функціонування підприємств у ринкових умовах передбачає пошук і розробку кожним з них власного шляху розвитку. Тобто, щоб вижити і розвиватися, підприємство має постійно вдосконалювати свій економічний стан, а саме: завжди мати оптимальне співвідношення між витратами та результатами виробництва; вишукувати нові форми вкладання капіталу; знаходити нові, ефективніші способи просування виробленої продукції (послуг) до споживача; проводити конструктивну маркетингову політику і т. ін.

Економіка підприємства як галузь науки і навчальна дисципліна базується на пізнанні та використанні економічних законів і закономірностей розвитку та функціонування суспільного виробництва, тобто на поєднанні теорії і практики. Методологічною основою такого пізнання, що визначає головні напрями розвитку виробництва, є діалектичний метод, який розглядає розвиток усіх явищ в їх взаємодії та взаємозв'язку, в переході від кількісних змін в якісні, в єдності та боротьбі протилежностей. Відповідно до цього предметом вивчення дисципліни “Економіка підприємства” є методи та способи раціонального поєднання та ефективного використання всіх елементів виробничого процесу на рівні підприємства. Складові цього предмета — теорія і практика виробничо-господарської діяльності підприємства, принципи формування і використання ресурсного потенціалу, а також взаємодії всіх видів виробничих ресурсів та організації ефективної підприємницької діяльності.

Для визначення кількісних характеристик показників діяльності підприємства і впливу різних чинників користуються різними методами економічних досліджень: статистичним, монографічним, експериментальним, розрахунково-конструктивним, балансовим, економіко-матеріальним.

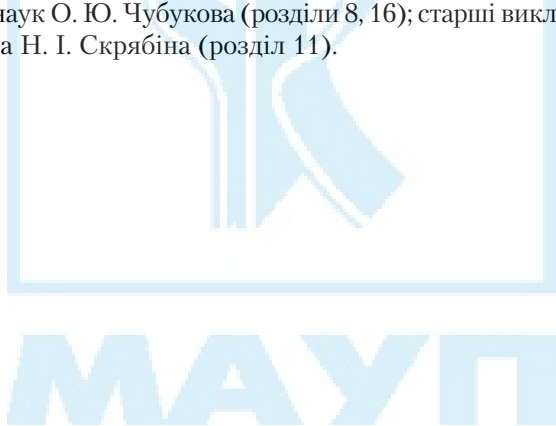
У цьому навчальному посібнику охоплено найважливіші аспекти економіки підприємства з урахуванням чинного законодавства України, указів Президента нашої держави та постанов Кабінету Міністрів України щодо розвитку і функціонування народногосподарського комплексу та становлення ринкової економіки. Важливо, щоб посібник сприймався, з одного боку, як засіб для поліпшення виробни-

чої діяльності підприємства, а з іншого — як науковий доробок у подальшому розвитку теорії та практики господарювання.

Автори видання сподіваються, що оскільки дисципліна “Економіка підприємства” є складовою навчальних програм підготовки фахівців усіх економічних спеціальностей, то пропонований посібник може бути корисним не тільки для студентів економічних факультетів і вищих закладів освіти, а й для викладачів та аспірантів, керівників і фахівців підприємств різних галузей економіки України.

Автори мають намір у подальшому вдосконалювати запропоновану концепцію та зміст посібника, враховуючи розвиток теорії та практики становлення системи ринкового господарювання в Україні.

У підготовці рукопису видання брали участь канд. екон. наук Н. М. Бондар (розділи 7, 13, 14); д-р наук з державного управління В. Є. Воротін (розділ 1); д-р екон. наук О. Є. Єрмаков (вступ, розділи 5, 6, 9); канд. екон. наук А. В. Калина (розділи 4, 12); канд. екон. наук В. Ф. Оберемчук (розділи 3, 10); старш. викл. Т. Г. Остапенко (розділ 15); канд. екон. наук М. М. Подоровська (розділ 2); д-р екон. наук О. Ю. Чубукова (розділи 8, 16); старші викладачі О. А. Гавський та Н. І. Скрябіна (розділ 11).



ЕКОНОМІЧНА РЕФОРМА В УКРАЇНІ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Цілі та принципи економічного реформування підприємництва

Проведення економічних реформ на макроекономічному рівні є неодмінною, цілком необхідною умовою подальшого розвитку держав, що виникли на пострадянському просторі, але варто зазначити, що для забезпечення прогресу потрібна також ціла низка інших умов. Стосовно України серед таких умов слід назвати насамперед лібералізацію суспільства, адміністративну реформу, значне скорочення масштабів державного регулювання, ретельне реформування чинного законодавства і нормативно-правової бази тощо.

Надзвичайно важливо, щоб усі ці реформи були доповнені цілеспрямованими зусиллями, скерованими на зміну стилю поведінки людей. Об'єктивна необхідність таких зусиль зумовлена існуванням на нинішньому етапі певної тимчасової дистанції між появою нових виробничих умов та стимулів і сталою, традиційно інертно-споживацькою свідомістю більшості працівників.

Річ у тім, що економічні реформи, що провадяться зверху, суттєво змінюють ситуацію, “правила гри”, умови, в яких діють економічні суб'єкти — люди і підприємства. До того ж змінюються чинники, які впливають на працівників та управлінців — замість адміністративного примусу вступає в дію економічна необхідність боротьби за виживання.

Проте це, на жаль, не означає, що в міру ринкових змін на виробництві відразу автоматично змінюється і поведінка всіх людей. Якщо одні (меншість) швидко реагують на нові можливості, що відкрива-

ються, і реалізують свої підприємницькі здібності, то для інших (більшості) розпочинається більш-менш тривалий період болісної адаптації [3, 33–34].

Розвиток і становлення підприємництва є одним з основних чинників демократичної перебудови суспільства у нових незалежних державах та важливою складовою успішної структурної перебудови економіки в умовах ринкової орієнтації.

За роки ринкової перебудови економіки України малий та середній бізнес перетворився з “екзотичного явища” на реально існуючий сектор національної економіки, де функціонує більше 180 тис. підприємств та виробляється понад 11 % загального обсягу продукції, робіт і послуг в усьому народногосподарському комплексі України. На таких підприємствах зайнято 1,7 млн людей. Крім того, налічується майже 950 тис. індивідуальних підприємств (за деякими даними, в країні існує більше 3 млн індивідуальних підприємців, більшість з яких працює в “тіні” — вони не зареєстровані та не сплачують податки), 35,5 тис. фермерських господарств. Це в десятки разів менше, ніж у країнах з розвинутою ринковою економікою, проте проблем у підприємців України більше, ніж будь-де.

Одна з вагомих проблем та причин гальмування розвитку підприємництва криється у невизначеності відповідної державної політики та надмірному втручанні державних органів влади в економічну діяльність суб'єктів господарювання. Складовою у вирішенні цих проблем є формування належної системи взаємодії влади та бізнесу відповідно до чинної законодавчої бази.

Держава створює законодавчу основу діалогу між підприємницькими структурами та органами державної влади. Це сприятиме забезпеченню поточних і стратегічних умов розвитку підприємництва, де створюється основна кількість робочих місць та закладаються підвалини зростання добробуту населення. Зокрема, для формування і реалізації державної політики з питань розвитку і підтримки підприємництва, ефективного використання його можливостей в розвитку національної економіки розроблено і прийнято Указ Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва” (від 12 травня 1998 р.) та ін.

Для зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення адміністративних бар'єрів на шляху розвитку малого та середнього бізнесу розроблено і прийнято заходи, передбачені Програмою розвитку малого підприємництва в Україні. Зокре-

ма, в рамках цієї Програми урядом було розроблено та подано до Кабінету Міністрів України близько 20 проектів законодавчих актів, спрямованих на усунення адміністративних, правових, економічних та організаційних перешкод у розвитку підприємництва.

Характерно, що на кінець 2002 р. такий показник, як кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні на тисячу людей населення, все ще був у вісім разів менший, ніж у розвинених європейських країнах. У 2004 р. намітилася тенденція кількісного зростання суб'єктів малого підприємництва, але здебільше за рахунок кількості підприємств фізичних осіб.

Основні чинники, що заважають розвитку підприємництва в Україні [5, 7–8]:

- відсутність державної політики у сфері підтримки підприємництва, чітко сформульованої через систему правових актів;
- збільшення кола адміністративних бар'єрів (реєстрація, ліцензування, сертифікація, системи контролю і дозвільної практики, регулювання орендних відносин тощо);
- відсутність реальних та дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки;
- надмірний податковий тиск і обтяжлива система звітності;
- невпевненість підприємців у стабільності умов ведення бізнесу;
- надмірне втручання органів державної влади в діяльність суб'єктів господарювання.

Державна підтримка підприємництва в Україні ведеться за такими принципами:

- якнайбільше обмеження адміністративного державного втручання в підприємницьке середовище;
- надання допомоги тільки тим підприємствам, що здатні ефективно вести підприємницьку діяльність;
- надання грошової чи матеріальної допомоги за умови, що підприємство вже має виробничий потенціал, вкладає у виробництво власні кошти;
- надання підтримки переважно на конкурсних засадах.

Загальнодержавні та регіональні пріоритети розвитку і підтримки підприємництва мають визначати [1]:

- місце регіону в загальнодержавному розподілі праці;
- особливості потенціалу господарського комплексу регіону;
- реальну конкурентоспроможність продукції (послуг) галузі на зовнішніх ринках;

- можливості економії ресурсів різного виду шляхом зменшення використання імпоротної сировини, енергозберігаючих та екологічно чистих виробництв.

Головні завдання соціально-економічного розвитку підприємництва:

- сприяння розвитку підприємництва в напрямках, що можуть найбільше задовольнити потреби населення регіону в послугах, роботах і продукції, які користуються підвищеним попитом;

- сприяння розвитку підприємництва в галузях, що передбачають раціональне використання ресурсного потенціалу регіону, зниження непродуктивних витрат за рахунок найдосконаліших методів і форм господарювання;

- стимулювання розвитку підприємницької діяльності в галузях, що можуть забезпечити найвищу ефективність виробництва та його конкурентоспроможність завдяки використанню досягнень науково-технічного прогресу, випуску принципово нових видів продукції та впровадженню ресурсозберігаючих технологій;

- організація послуг нефінансового характеру, наприклад надання консультацій і методичної допомоги у разі вибору найперспективніших напрямів підприємницької діяльності, з огляду на соціально-економічні проблеми, вирішення яких має особливе значення для розвитку регіону.

В умовах становлення ринкових відносин в Україні державне регулювання підприємництва передбачає використання економічних регуляторів розміщення продуктивних сил і регіонального розвитку.

2. Нове економічне законодавство 2000–2004 рр.

Закони є інструментом втілення державної політики, отже, якість закону здебільше залежить від якості існуючої політики. Перешкодами до ухвалення законів, на нашу думку, часто стають неузгодженість інтересів сторін та брак обґрунтування законодавчих змін, в результаті чого виникає потреба у пошуку заходів, що сприятимуть поживленню ділової активності і усуненню перешкод, що стримують її (див. таблицю).

Водночас у сфері регулювання процесу входження в бізнес порушуються такі принципи ліцензування видів господарської діяльності, як дотримання єдиного переліку видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, та дотримання єдиного порядку ліцен-

**Підсумкова оцінка змін в економічному законодавстві
за період 2000–2004 рр.**

Заходи, що сприяли поживленню ділової активності	Заходи, що стримували ділову активність
Ухвалення базових законів щодо регулювання діяльності у фінансовому секторі	Відкладення в часі ухвалення Податкового, Цивільного, Земельного та Митного кодексів
Регламентация процедур взаємодії платників податків і податкових органів, запровадження процедури адміністративного оскарження дій податкових органів	Зволікання з ухваленням законів України “Про цінні папери і фондову біржу”, “Про акціонерні товариства”
Ухвалення пакету законів у сфері технічного регулювання, які відповідають європейським стандартам	Впровадження голографічного захисту документів і товарів, що зумовило зростання витрат на розвиток бізнесу
“Мала судова реформа”, що збільшує можливості захисту прав підприємців у суді	Збільшення загального податкового навантаження внаслідок запровадження збору до Фонду страхування від нещасних випадків
Спрощення умов перетину кордону для іноземців	Невизначеність щодо регулювання в галузі зв'язку через брак якісного проекту Закону України “Про телекомунікації”
Скасування мораторію на банкрутство сільськогосподарських підприємств	

Джерело: Міжнародний центр перспективних досліджень.

зування цих видів діяльності, визначених у Законі України “Про ліцензування певних видів господарської діяльності”.

Важливим кроком у реформуванні української системи технічного регулювання та її гармонізації з європейськими стандартами стало ухвалення 17 травня 2001 р. законів України “Про стандартизацію”, “Про підтвердження відповідності” та “Про акредитацію органів з оцінки відповідності”. Позитивним моментом цих документів є встановлення правових гарантій щодо забезпечення прав і законних інтересів суб'єктів підприємницької діяльності та механізму їх захисту, а також створення для суб'єктів господарювання можливостей альтернативних варіантів поведінки у деяких випадках для забезпечення дотримання вимог чинного законодавства.

Найбільшою подією в податковій політиці 2000–2004 рр., попри те, що справа із затвердженням Податкового кодексу не зрушилася з “мертвої точки”, стало ухвалення Закону України “Про порядок погашення зобов’язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами”. Цей Закон має сприяти ефективнішому і прозорішому адмініструванню податків завдяки докладній регламентації процедур, що передбачають взаємодію платників податків і податкових органів. Водночас нагальним завданням і далі є зменшення податкового тягара та його більш рівномірний розподіл поміж платниками податків [5, 15–16].

3. Нормативно-правове забезпечення підприємництва

Економічна політика держави є елементом загальної державної політики, яка передбачає соціальний, гуманітарний, оборонний, екологічний, підприємницький та інші напрями. Якою б не була державна політика за своїми напрямками, характеристиками та пріоритетами, вона має бути комплексом державного регулювання всіх сфер суспільного життя.

Як зазначено в юридичній енциклопедії, *державне регулювання* — це здійснення державою комплексних заходів (організаційних, правових, економічних тощо) у сфері соціальних, економічних, політичних, духовних та інших суспільних процесів для їхнього упорядкування, встановлення загальних правил і норм суспільної поведінки, а також запобігання негативним явищам у суспільстві [5].

Найвиразніше ця функція держави виявляється у регулюванні економіки в умовах ринкового господарювання шляхом забезпечення правової основи економічних рішень, захисту національних інтересів, формування відповідної інфраструктури виробництва, створення умов для конкуренції між товаровиробниками, контролю базових параметрів грошового обігу тощо.

Досить часто в літературі поєднують поняття регулювання та управління економікою. За своєю змістовою сутністю *державне регулювання* ширше, ніж поняття *державне управління*, оскільки останнє для досягнення своїх цілей застосовує лише адміністративні методи.

У сфері економіки державне регулювання передбачає встановлення загальних правил і порядку господарювання, відповідальності за дотримання цих правил, передбачає пряме втручання держави та її органів у діяльність економічних структур. Державне регулювання

базується на законодавчо визначеній стратегії суспільного розвитку, державних соціально-економічних програмах, механізмі правового примусу, економічних інтересах господарюючих суб'єктів.

Варто зазначити, що у трансформаційних умовах розвитку *державне регулювання економіки та підприємництва* являє собою систему типових заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які здійснюють правомочні державні установи та суспільні організації для стабілізації та адаптації існуючої соціально-економічної системи до умов, що змінилися.

Основні напрями нормативно-правового забезпечення підприємництва:

1. *Законодавче забезпечення* — це формування чинного законодавства України стосовно підприємницької діяльності та його вдосконалення.

Базою цього забезпечення є законодавчі та інші нормативно-правові акти, відповідні норми цивільної, кредитно-фінансової, податкової, адміністративної, трудової та інших галузей чинного законодавства, основними з яких є закони України “Про підприємництво”, “Про власність”, “Про підприємства України”, “Про господарські товариства”, що були затверджені ще в 1991 р. та безперечно потребують серйозного перегляду.

2. *Нормативне регулювання* щодо підприємств державного сектору різних форм власності з боку держави — це коли вона як власник і співвласник основних засобів виробництва директивно впроваджує певні нормативи і здійснює контроль за цим процесом. Для підприємств недержавного сектору нормативне регулювання здебільшого має індикативний характер. Нормативне регулювання полягає в установленні державою граничних розмірів окремих показників, що характеризують якісний стан підприємств.

3. *Адміністративне регулювання* як складова нормативно-правового забезпечення підприємництва має різноманітний арсенал адміністративних засобів, що базуються на силі державної влади і передбачають різного роду заборони, дозволи, примуси, які використовуються й нині, наприклад стосовно державної реєстрації підприємств, ліцензування, сертифікації та стандартизації [4].

Зазначимо, що процес регулювання економіки та підприємницької діяльності потребує виконання комплексу організаційних, економічних, фінансових і управлінських заходів як складових ефективної реалізації політики суспільного розвитку.

На думку Д. Стеченка, автора посібника “Державне регулювання економіки”, основною метою сучасного державного регулювання економіки є її переведення на інтенсивний шлях розвитку з послідовним скороченням видатків на екстенсивне зростання вкладень в інтенсифікацію ефективного використання вже створеного господарського потенціалу [16, 28–29].

На підставі досвіду розвинених країн українські вчені-економісти розробили головні напрями та інструменти державного регулювання економіки. На їхню думку, в процесі ринкової трансформації економіки України найдоцільнішим є використання на практиці таких інструментів державного регулювання, як фіскальна політика, грошово-кредитна політика НБУ, інвестиційна політика, регулювання цін та валютного курсу, державних замовлень (контрактів).

У сучасних умовах великого прикладного значення набувають проблеми, пов'язані з якісним поліпшенням діяльності організації та наявністю *раціональної системи державного управління економікою*. З наукових позицій раціональне пояснення природи та сутності державного управління передбачає його дослідження як системи та процесу у взаємодії з навколишнім соціальним середовищем, зокрема в умовах глобалізації.

Дж. Кейнс, розвинувши загальну теорію державного регулювання, дійшов висновку, що, свідомо адаптуючи державні заходи регулювання до економічної ситуації, уряд може стати необхідним і дієвим агентом у забезпеченні повної зайнятості. Виконання цієї функції урядом уможливорюється завдяки тому, що, по-перше, він є найбільшою економічною одиницею в економіці, а по-друге, розпочинає діяти мультиплікатор, котрий збільшує початковий вплив змін у витратах уряду на економіку.

Використання порад видатного економіста проявлялося у застосуванні різних інструментів державного регулювання для стабілізації економічної кон'юнктури, згладжування циклічних коливань, забезпечення макроекономічних умов для підтримання високих темпів зростання і якомога повнішої зайнятості. Праця Кейнса “Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей” (1936) стала найвизначнішим дослідженням ХХ ст. в галузі економіки. Після знайомства з цим твором запеклий опонент автора А. Пігу (1877–1959), засновник концепції економіки добробуту і фундатор загальної економічної теорії державного управління економікою, назвав Кейнса “Ейнштейном в економіці”.

Система державного управління утворюється підсистемами цілей та принципів здійснення державного впливу на суспільну життєдіяльність і життєзабезпечення. Містить організаційні структури державного апарату (держоргани), систему державної бюрократії (персонал), сукупність їх функцій, комплекс методів, ресурсів, а також прямі та зворотні зв'язки між суб'єктами та об'єктами управління і необхідні при цьому інформаційні потоки, документи, вимоги та ін.

Нині в умовах глобалізації досить складною проблемою є визначення структурно-економічних засад побудови раціональної системи господарювання та підтримки приватної ініціативи. Водночас необхідним є визначення шляхів оптимізації розмежування компетенції та відповідальності органів державного управління, тенденцій трансформації змісту, функціонування та форм економічного регулювання держави, а також удосконалення та стимулювання розвитку підприємницьких ініціатив у країнах трансформаційних економік, зокрема в Україні. Головними рушіями глобалізації є великі міжнародні фінансові, промислові і торговельні підприємства та компанії.

Глобалізація економічних відносин сприяє розширенню можливостей державного регулювання і посиленню прав власності фізичних осіб та корпорацій у субрегіональному плані [17].

В Україні, де широко здійснюється економічна реформа, нині як ніколи потрібно спрямувати загальні зусилля на поживлення господарського життя для забезпечення стабілізації економіки та економічного розвитку. Орієнтація на такий результат передбачає використання певних засобів, механізмів та інструментарію державного регулювання економіки, зокрема розробки та підтримки політики державного регулювання економіки і підприємництва.

4. Політика державного регулювання економіки та підприємництва

Високорозвинена ринкова економіка — це оптимальне поєднання засад, притаманних товарному виробництву (конкуренція, попит і пропозиція, вільне ціноутворення), та цілеспрямованої політики державного регулювання економічних процесів. Державне регулювання доповнює ринковий механізм, що в сукупності становить єдину систему макроекономічного регулювання господарської системи та підприємництва.

Розвинена ринкова економіка не означає якоїсь “абсолютної свободи” і “вільної гри” економічних сил, що спрямовуються “невидимою рукою” саморегульованої конкуренції. Необмежена економічна свобода існувала лише на ранніх ступенях розвитку товарного виробництва і формування ринкових відносин, коли функціонувало безліч порівняно однакових за розмірами капіталу, переважно малих і середніх підприємств, між якими точилася конкурентна боротьба за ринок збуту товарів [9].

Цілеспрямоване регулювання економіки проявляється у коротко- і довгостроковій *державній політиці регулювання*:

- *короткострокове державне регулювання* набуло поширення в країнах у перед- та повоєнні роки. Це був комплекс антикризових і антициклічних заходів держави, спрямованих на пом'якшення наслідків економічної кризи, згладжування циклічного характеру розвитку всієї економіки;

- *довгострокове державне регулювання* здійснюється в ринковій економіці у формі економічного програмування. Нині це найрозвиненіша і найпоширеніша форма державного втручання в економічні та соціальні процеси.

Для сучасних умов характерні переплетення та поєднання ринкових методів регулювання з державними. Кожен з них має свою сферу застосування і відповідає певним інтересам суб'єктів власності та господарювання. Проте вони збігаються в тому, що дії держави і ринку спрямовані на розвиток особливостей, властивих окремим господарським одиницям.

Світовий досвід свідчить насамперед, що без активної регулюючої ролі держави не може бути ефективною, соціально орієнтованою ринковою економікою. Практично немає жодної країни з високорозвиненою економікою, де б держава усунулась від регулювання ключових соціально-економічних процесів.

В умовах високорозвиненої ринкової економіки, яка характеризується наявністю значної кількості не лише малих і середніх підприємств, а й великих виробничих комплексів, про “вільну гру” економічних сил немає сенсу говорити. Щодо діалектики розвитку економіки країн Заходу та еволюції механізму її регулювання американський економіст П. Самуельсон писав, що, мабуть, Америка XIX ст. підійшла ближче, ніж будь-яка інша країна, до стану *laissezfaire* (невтручання. — *Авт.*), який Карлейль назвав “анархія плюс констебль”. Результатом цього стало ціле століття прискореного еконо-

мічного розвитку та набуття індивідуальної свободи. Однак, з іншого боку, це призвело до періодичних економічних циклів, виснаження природних ресурсів, що не відновлюються, до злиденності й багатства, розкладу державного апарату, службовці якого переслідують різні цілі, і часом до витіснення монополією саморегульованої конкуренції [11].

Економічне регулювання здійснюється інструментами фіскальної, бюджетної, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної та інших напрямків державної економічної політики.

Інструментами *фіскальної політики* є державні закупівлі, які характеризують бюджетні видатки, і податки, які визначають бюджетні доходи. Отже, існує зв'язок між фіскальним, бюджетним та податковим напрямками політики.

Державні закупівлі здійснюються через механізм державних замовлень, укладання контрактів, виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг), контроль та оплату продукції. Обсяги державних закупівель обумовлено державними потребами в продукції (роботах, послугах), можливостями державного бюджету забезпечити фінансування та моделлю фіскальної політики. Виокремлюють *стимулюючу (експансіоністську) фіскальну політику*, спрямовану на стимулювання виробництва через збільшення державних закупівель, та *стримуючу (рестриктивну)*, спрямовану на стримування виробництва.

Останнім часом в Україні стають все більш потужними голоси тих, хто пропонує перейти від обмежувальної до стимулюючої фіскальної політики. Саме так мають намір закріпити перехід від зародження економічного зростання до надання йому довгострокового характеру. Нагадаємо, що з інфляційним розривом краще справлятися методами контрактивної фіскальної політики, а з дефляційним розривом ліпше справлятися методами активної фіскальної політики.

У рамках *бюджетної політики* держава здійснює пряме фінансування установ сектору загального державного управління, фінансування інвестиційних програм, обслуговування державного боргу. Витрати державного бюджету здійснюються також у таких формах, як дотації, субсидії, субвенції.

Бюджетна політика України постійно перебуває в центрі уваги науковців, економістів, політиків, інших фахівців. Це зумовлено як її вагомим місцем серед інструментів економічної політики, так і гострою критикою, якої вона постійно зазнає з боку владних структур,

суспільних груп, політичних рухів, незалежних експертів, міжнародних організацій, засобів масової інформації тощо. Саме в бюджетній політиці найяскравіше висвітлюються інтереси різних верств суспільства.

Єдиного рішення щодо цілей, засобів та результатів бюджетної політики досягти доволі важко, оскільки її об'єктивна оцінка має базуватися на суспільно визначених критеріях. Тому ефективність бюджетної політики може бути оцінено за результатами діяльності органів виконавчої влади у таких напрямках:

- накопичення бюджетних доходів;
- виконання бюджетних зобов'язань;
- управління бюджетним дефіцитом.

Стан державних фінансів здійснює істотний вплив на реальну економіку, тому динаміка головних макроекономічних показників також може виступати одним із критеріїв успішності того чи іншого варіанта бюджетної політики. Можна виділити такі кількісно вимірювані *критерії бюджетної політики* [7]:

- рівень накопичення бюджетних доходів загалом, зокрема, податків;
- обсяг та напрями видатків бюджету;
- розмір бюджетного дефіциту та швидкість зростання державного боргу;
- обсяг фінансових ресурсів, що відволікаються на обслуговування державного боргу ;
- рівень монетаризації бюджетного дефіциту;
- динаміка ВВП;
- рівень безробіття;
- ступінь виконання законодавчих актів та прирівняних до них нормативних документів про бюджет.

Одним з вагомих критеріїв бюджетної політики є законодавча база, формування якої в Україні просувається нерівномірно, що викликано унікальністю трансформаційного періоду, який переживають усі постсоціалістичні країни.

Податкова політика застосовується для поповнення державних фінансових ресурсів, а також для стимулювання економічного зростання та науково-технічного прогресу, здійснення структурних перетворень, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників. Податкова політика реалізується за двома напрямками — це, по-перше, є визначення видів податків і встановлення податкових

ставок та, по-друге, надання податкових пільг окремим суб'єктам (особам) для впливу на інвестиційний клімат та рівень грошових доходів населення.

Грошово-кредитна політика здійснюється для впливу на грошову пропозицію. Для досягнення цієї мети Національний банк України використовує такі основні інструменти: грошову емісію, операції з державними цінними паперами на відкритому ринку, зміну норми обов'язкових грошових та валютних резервів, встановлює облікову ставку, регулює платіжні системи та валютні операції.

Амортизаційна політика є найрезультативнішим напрямком серед економічних методів регулювання, це насамперед механізм прискореної амортизації. Його запровадження надає можливість підприємствам провідних галузей економіки вже в перші роки експлуатації машин і устаткування окупили більшу частину їх вартості, накопичити в амортизаційному фонді достатню кількість коштів для подальшого інвестування.

5. Державне регулювання малого та середнього бізнесу

У сучасній трансформаційній економіці мале та середнє підприємництво розглядається як основний вид економічної діяльності. У широкому розумінні термін “підприємництво” (*entrepreneurship*) певною мірою можна ототожнювати з поняттям “бізнес” (*business*). Але бізнес — це суто господарська діяльність, що ведеться традиційними методами з метою одержання прибутку. Підприємництво — це багатопланове явище, що його можна характеризувати з різних боків: економічного, правового, психологічного та ін. У зв'язку з цим Закон України “Про підприємництво” визначає підприємництво як самостійну ініціативну, систематичну, на власний ризик діяльність з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, а також торгівлю діяльність з метою одержання прибутку. На вересень 2004 р. в Україні кожний восьмий працюючий був зайнятий підприємницькою діяльністю.

Економічний зміст обмеження та державної підтримки полягає у розробці та реалізації системи державних заходів, програм науково-технічного, ресурсного, фінансового, консультативного, кадрового та інших напрямків означеної діяльності.

Державні програми підтримки можуть виконуватися центральною чи місцевою владою, громадськими (некомерційними) структурами або через приватні організації, яким для цієї мети надаються державні субсидії.

За концепцією соціально-орієнтованого ринкового господарства (насамперед, у контексті ортодоксально-ліберальних поглядів), необхідність державної соціальної політики та соціально-орієнтованого впливу держави на ринкову економіку вкрай потрібна в сучасних умовах господарювання [12].

Найістотношою складовою успіху процвітаючого приватного сектору є позитивне ставлення до підприємницького середовища, а також переваги такого ставлення. Спільною рисою для всіх країн колишнього СРСР є прояви загальної недовіри до приватного підприємництва, а відтак, і відсутність його належної підтримки. Зрозуміло, що перед тим як відбудуться серйозні остаточні зміни, мине деякий час, адже країни поступово звикатимуть до ринкової структури і відмовлятимуться від державної системи постачання товарів та послуг на користь приватної.

Зазначимо, що в умовах переходу до ринкового господарювання розвиток підприємницького середовища розглядається як базовий процес, що має забезпечити реальні структурні зрушення, поглибити ринкові відносини, підвищити ефективність та соціальну орієнтованість виробництва.

Основні переваги, що визначають роль і місце підприємницького середовища у структурі економіки України, полягають у можливостях:

- підвищення рівня мотивації праці;
- швидкої окупності витрат та інвестицій;
- реалізації суб'єктами підприємництва (юридичними та фізичними особами) своїх здібностей, власного майна, ініціативи, вільного ринкового вибору;
- створення широких можливостей для швидкого й якомога повнішого насичення ринку товарами та послугами;
- збільшення кількості робочих місць;
- ліпшого використання потенціалу підприємств, місцевих ресурсів, фінансово-кредитної та технічної (зокрема, зарубіжної) допомоги;
- здатності гнучко та мобільно перебудувати виробництво відповідно до вимог ринку, що змінюється, а також завдань розвитку великих фінансово-промислових корпорацій, інноваційних і територіальних виробничих комплексів, у складі яких діють малі та середні підприємства;
- розширення експортних можливостей України.

На державу покладено визначення загальних принципів, пріоритетних напрямів і методів державної підтримки підприємницького середовища в Україні, встановлення порядку створення і діяльності органів державної влади щодо державної підтримки, розробку і реалізацію державних програм розвитку та підтримки підприємництва, зокрема в тих випадках, коли вони фінансуються щонайменше на 50 % за рахунок коштів державного бюджету і спеціалізованих позабюджетних фондів України, встановлення пільг для суб'єктів малого підприємництва щодо податків та інших платежів до державного бюджету і позабюджетних фондів.

Щоб створити належні умови для динамічного розвитку підприємницьких структур незалежно від їх форм власності, треба сформулювати систему державного регулювання і підтримки малого підприємства в Україні.

Основу системи державного регулювання і підтримки підприємництва становлять [4]:

- законодавче визначення правових, економічних та організаційних основ управління підприємницьким середовищем. Основоположний законодавчий акт — Закон України “Про підтримку малого підприємства” є основою для розробки законодавчо-нормативних документів щодо правової регламентації основних напрямів діяльності підприємницьких структур у господарському комплексі України;
- формування раціональної організаційної структури органів державного управління і місцевого самоврядування, що відповідають за розвиток підприємництва;
- застосування системи економічних важелів і стимулів регулювання приватного малого підприємництва на основі державних пріоритетів;
- забезпечення ефективного розподілу та раціонального використання міжнародної фінансової та технічної допомоги, що надається Україні різними каналами, а також безперешкодного здійснення суб'єктами підприємництва зовнішньоекономічної діяльності;
- забезпечення державних гарантій майнових прав МСП, у тому числі СП, створених за участю іноземного капіталу;
- надання допомоги приватизованим і приватним підприємствам щодо аналізу їх діяльності, підготовки бізнес-планів, інвестиційних проєктів, страхування інвестиційних ризиків;
- сприяння взаємодії великих, середніх і малих підприємств, банків та інших фінансово-кредитних установ у реалізації великих державних програм і проєктів;

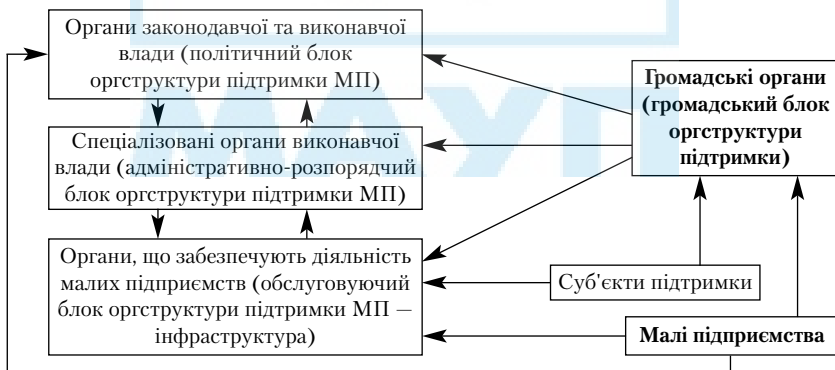
- забезпечення (у тому числі на пільгових умовах) доступу МСП до інформації, необхідної для проведення операцій на ринку, а також до комунікаційних мереж з виходом на світові ринки;
- розробка державної програми і підтримка малого підприємництва та відповідної інфраструктури в Україні;
- прискорене становлення й розвиток вільних економічних зон, що мають великі перспективи, з урахуванням природних та економічних чинників зручного геополітичного розміщення України та її окремих регіонів;

• створення і розвиток для стимулювання і підтримки МСП вузлів ринкової інфраструктури, насамперед її основних матеріальних елементів — товарних і фондових бірж, бірж робочої сили, комерційних банків, телекомунікаційних систем, інформаційно-консультативних фірм і т. ін.

Вирішення проблем економічного і соціального розвитку України на сучасному етапі розбудови ринкових відносин вимагає посилення уваги держави до розвитку підприємницької діяльності, насамперед малого бізнесу, а також формування відповідної державної політики щодо підтримки становлення підприємницького середовища.

Як свідчить досвід розвинених країн світу, виконання малим бізнесом своєї економічної та соціальної ролі можливе лише за умов комплексної зваженої державної політики всебічної підтримки цього сектору економіки [8].

Функціональну структуру органів (суб'єктів) державно-громадської підтримки малого бізнесу наведено на рисунку.



**Функціональна структура органів (суб'єктів)
державно-громадської підтримки малого підприємництва (МП)**

6. Етапи і стратегія формування державної політики підтримки підприємництва

Сучасний розвиток та підтримка підприємництва в умовах переходу до ринкового господарювання є одним із пріоритетів державної економічної політики. Державна підтримка підприємництва здійснюється Державним комітетом України з питань розвитку підприємництва, іншими центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування.

Органи державної влади, що здійснюють підтримку підприємництва під час виконання покладених на них завдань, взаємодіють із об'єднаннями суб'єктів підприємництва.

Державна підтримка підприємництва здійснюється за такими напрямками:

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

Умовно можна виділити декілька **етапів підтримки підприємництва в Україні**.

Початковий (підготовчий) етап (1987–1990 рр.)

Початок формуванню попередніх правових, організаційних та економічних засад розвитку підприємництва поклало прийняття у 1987 р. Закону СРСР “Об индивидуальной трудовой деятельности граждан в СССР”, що сприяло частковій легалізації індивідуального бізнесу (підприємництва) та відкрило доступ бізнесменам, і насамперед підприємцям-початківцям, до створення власної справи. У цей час вже багато тисяч людей займалися легальним бізнесом під вивіскою індивідуальної трудової діяльності.

Нового імпульсу щодо розвитку малого бізнесу додало прийняття у 1988 р. Закону про кооперацію. Це сприяло масовому відтоку громадян у щойно створені кооперативи, які приваблювали демократичною формою організації та високими заробітками.

Прийняття деяких нормативно-правових актів, зокрема урядових постанов у 1989 р., сприяло виникненню власне малих підприємств та їх широкому розповсюдженню практично у всіх галузях діяльності, причому найбільша їх питома вага припадала на виробничу сфери — промисловість та будівництво.

Перший етап формування державної політики підтримки підприємництва (1991–1995 рр.)

Реальне формування державної політики підтримки підприємництва в Україні починається з 1991 р., а саме з прийняття 7 лютого 1991 р. третьою сесією Верховної Ради України 12-го скликання Закону України “Про підприємництво” та утворення Державного комітету України зі сприяння малим підприємствам і підприємству (травень 1991 р.). Логічним подальшим кроком було схвалення у березні 1993 р. Кабінетом Міністрів України Програми державної підтримки підприємництва в Україні, а також визначення у Доповіді Президента України Верховній Раді України 11 жовтня 1994 р. “Про основні засоби економічної та соціальної політики” першочергових завдань державної політики, спрямованої на всебічний розвиток підприємництва, малого та середнього бізнесу, та визначення головних завдань державної політики щодо розвитку приватного сектору і підприємництва, насамперед малого та середнього, які були зазначені у щорічній Доповіді Президента України Верховній Раді 1995 р.

Зазначити, що офіційно розвиток підприємництва в Україні бере початок від 1 березня 1991 р. — дня, коли було введено в дію Закон України “Про підприємництво”.

Для реалізації державної політики сприяння розвитку підприємництва, у тому числі малого бізнесу, у березні 1993 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено Програму державної підтримки підприємництва в Україні, яка є складовою комплексу заходів щодо сприяння розвитку ринкових відносин та виходу України з економічної кризи і входження країни у світове економічне співтовариство.

Другий етап державної політики підтримки малого бізнесу (початок у 1996 р.)

Початок новому етапу поклато схвалення Кабінетом Міністрів України Концепції державної політики розвитку малого підприємництва (квітень 1996 р.), конституційне закріплення свободи підприємництва (28 червня 1996 р.) та затвердження Кабінетом Міністрів

України Програми розвитку малого підприємництва в Україні на 1997–1998 роки (січень 1997 р.).

У Концепції державної політики розвитку малого підприємництва, яку було затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 3 квітня 1996 р. за № 404, зокрема, підкреслювалося, що державна політика розвитку малого підприємництва є частиною загальної соціальної та економічної політики України і визначає основні принципи, напрями і форми економічного та адміністративно-правового впливу на формування підприємницького середовища в Україні.

Третій етап державної політики формування підприємницького середовища (початок з 1998 р.)

У цей час задля формування і реалізації державної політики з питань розвитку і підтримки малого підприємництва, ефективного використання його можливостей в розвитку національної економіки розроблено і прийнято Укази Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва” (від 12 травня 1998 р. № 456/98) та “Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб’єктів малого підприємництва” (від 3 липня 1998 р. № 727/98). Для зменшення втручання державних органів у підприємницьку діяльність, усунення адміністративних бар’єрів на шляху становлення підприємницького середовища розроблено і прийнято Укази Президента України “Про усунення обмежень, що стримують розвиток підприємницької діяльності” (від 3 лютого 1998 р. № 79/98) та “Про деякі заходи з регулювання підприємницької діяльності” (від 23 липня 1998 р. № 871/98).

Позитивною тенденцією став перехід з 2000 р. до спрощеної системи оподаткування, що призвело до зменшення непрямих витрат, пов’язаних зі сплатою податків.

На виконання ст. 5 Закону України від 22 травня 2003 р. № 889-IV “Про податок з доходів фізичних осіб” та керуючись ст. 8 Закону “Про державну податкову службу в Україні”, було затверджено наказ ДПА України від 22 вересня 2003 р. № 442 “Про затвердження Інструкції про податковий кредит” (zareєстровано в Міністерстві юстиції України 1 жовтня 2003 р. за № 879/8200). Інструкція стосується порядку нарахування платником податку податкового кредиту щодо податку з доходів фізичних осіб. Цей наказ набрав чинності з 1 січня 2004 р. З цього часу почав діяти спрощений порядок оподаткування фізичних осіб (13 %). У зв’язку з прийняттям Закону про внесення змін до низки законів про оподаткування (№ 4000-1) було перегля-

нуто і ставку ПДВ. Так, з 1 січня 2004 р. до 1 січня 2005 р. вона дорівнювала 20 %, з 1 січня 2005 р. до 1 січня 2006 р. вона знизиться до 17 %, а з 1 січня 2006 р. — до 15 %. Такий процес позитивно позначиться на політиці підтримки підприємництва.

Контрольні запитання та завдання

1. Яке місце посідає економічна політика в загальній державній політиці? У чому її сутність?
2. У чому виражається взаємозв'язок державного регулювання з ринковим саморегулюванням?
3. Назвіть і охарактеризуйте основні напрями нормативно-правового забезпечення державного регулювання підприємницької діяльності.
4. У чому полягає сутність підприємництва як об'єкта державного регулювання?
5. У чому виражається економічний зміст обмеження та державної підтримки підприємництва в Україні?
6. Розкрийте сутність системи державного регулювання і підтримки підприємництва.
7. Наведіть хронологію формування державної політики підтримки підприємництва в Україні.
8. Дайте характеристику основним чинникам, що заважають розвитку малого підприємництва в Україні.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Воротін В.* Досвід посткризового державного управління трансформаційним розвитком // Вісн. Української Академії державного управління при Президентові України. — 2000. — № 4. — С. 101–107.
2. *Воротін В.* Досвід ринкової трансформації та державного “дерегулювання” економіки в країнах Південно-Східної Азії // Економічні реформи сьогодні: Зб. наук. пр. — 1999. — № 25. — С. 38–41.
3. *Воротін В.* Підтримка малого і середнього бізнесу в країнах АТР до і після фінансової кризи // Економічні реформи сьогодні: Зб. наук. пр. — 1999. — № 24. — С. 30–33.
4. *Воротін В.* Проблеми становлення етичних норм в економіці: приклад країн азійсько-тихоокеанського регіону // Вісн. Української Академії державного управління при Президентові України. — 2001. — № 1. — С. 182–187.

5. *Воротін В.* Як забезпечити власну старість? // Перспективи розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні: Матеріали “круглого столу” від 22 листоп. 1999 р. — К.: Укр. незалежний центр політ. досліджень, 1999. — 43 с.
6. *Геєць В. М.* Ринкова трансформація в 1991–2000 роках: здобутки, труднощі, уроки // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку: Матеріали. наук. конф. — К.: НТУУ КПІ, 2001. — 340 с.
7. *Державне регулювання економіки:* Навч. посіб. / С. М. Чистов, А. Є. Никифоров, Т. Ф. Куценко та ін. — К.: КНЕУ, 2000. — 316 с.
8. *Державне управління в Україні:* Навч. посіб. / За заг. ред. д-ра юрид. наук, проф. В. Б. Авер'янова. — К.: Сомі, 1999. — 267 с.
9. *Зверяков М. І.* Удосконалення управління трансформаційними процесами в Україні // Україна на порозі XXI століття: уроки реформ та стратегія розвитку: Матеріали наук. конф. — К.: НТУУ КПІ, 2001. — 340 с.
10. *Звіт* Кабінету Міністрів України про виконання програми діяльності уряду “Реформи заради добробуту” в 2000 році. — К., 2001. — 76 с.
11. *Матеріали* до засідання Ради спілки підприємців малих, середніх і приватизованих підприємств України від 8 лютого 2001 року. — К., 2001. — 27 с.
12. *Нагребельний В. П., Оніщук М. В.* Державне регулювання // Юридична енциклопедія: У 6 т. / Ред. кол.: Ю. С. Шемшученко (голова редкол.) та ін. — Т. 2. — К.: Українська енциклопедія, 1999. — С. 118–119.
13. *Перспективні дослідження* // Економічні реформи сьогодні: Зб. наук. пр. — 2001. — № 16. — 67 с.
14. *Рябов В.* Економічна реформа на рівні підприємства // Економічні реформи сьогодні: Зб. наук. пр. — 2000. — № 32. — 69 с.
15. *Соціально-економічне становище України за 1999 рік* // Уряд. кур'єр. — 2000. — № 57. — 29 берез.
16. *Стеченко Д. М.* Державне регулювання економіки: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2000. — 176 с.
17. *Vorotin V.* Jahr Unabhandigkeit fon Ukrein. Die Sozialekonomische Verkeiligkeit // OEKU neunsbrief. Ukrein 10 Jahr Unabhandigkeit. — Utrecht, September 2001.

ПІДПРИЄМСТВО ЯК ОСНОВНА ЛАНКА РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

1. Поняття підприємства, його роль в ринковій економіці і умови ефективної роботи

Основою підприємницької діяльності, як і основою розбудови всієї держави, є наявність та функціонування підприємств як виробників матеріальних благ, місць прикладання людських знань і навичок, отримання засобів існування.

Законом України “Про підприємництво” визначено: “**Підприємство** — основна організаційна ланка народного господарства України. Підприємство — самостійний господарюючий статутний суб’єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність з метою одержання відповідного прибутку”.

Підприємства різних галузей господарства мають свої особливості, тому їх можна класифікувати за певними ознаками. Так, підприємства промислової сфери поділяються:

- за характером сировини, що використовується, на підприємства видобувної та переробної промисловості;
- за призначенням готової продукції підприємства на такі, що виробляють засоби виробництва, і такі, що виробляють предмети споживання;
- за характером протікання виробничого процесу в часі на підприємства з перервним і безперервним виробництвом;
- за часом роботи впродовж року на підприємства сезонного та річного циклів;
- залежно від обсягів виробництва однотипної продукції і широти номенклатури, підприємства масового, серійного, одиничного і дослідного виробництва;

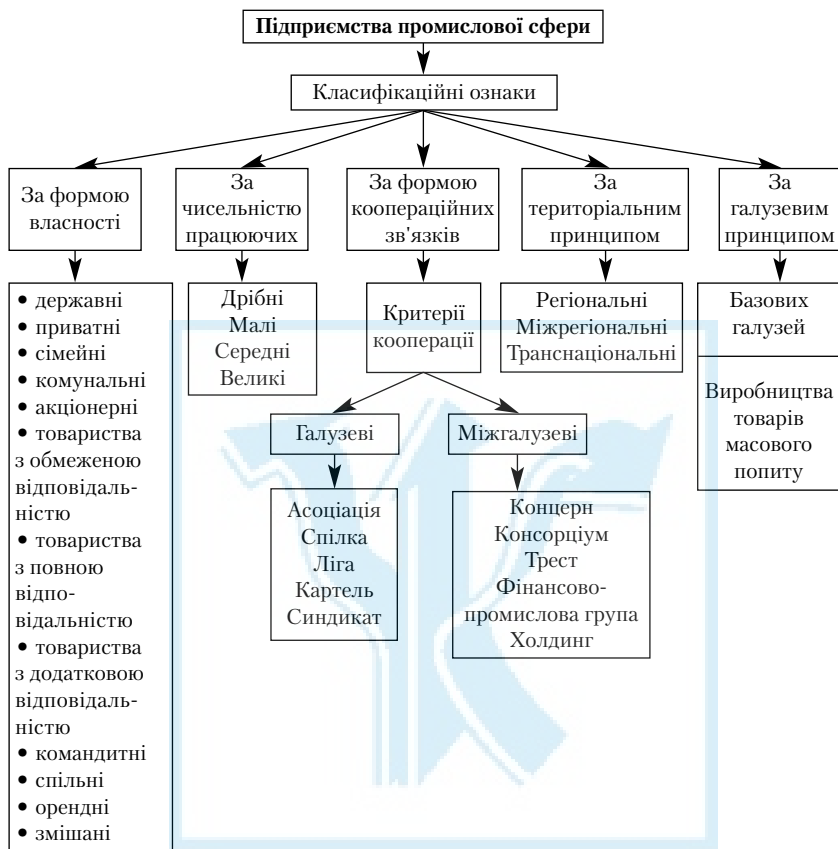


Рис. 1. Класифікація підприємств промислової сфери

- за ступенем механізації й автоматизації виробництва на підприємства з автоматизованим, комплексно-механізованим, ручним виробництвом.

Класифікацію підприємств залежно від їх класифікаційних ознак подано на рис. 1.

Класифікація підприємств використовується для встановлення типових структур управління, типової документації тощо.

Підприємство як самостійна система є головним ланцюгом суспільного виробництва, де відбувається безпосереднє вирішення ос-

новного економічного завдання національної економіки. Створення продуктів та надання послуг відбувається через визначені технологічні процеси, знаряддя праці, матеріали, навички людей та їх знання, які ґрунтуються на розподілі та кооперуванні суспільної праці. Підприємство надає робочі місця, виплачує заробітну платню. Шляхом сплати податків бере участь у підтримці та реалізації державних програм соціально-економічного розвитку.

Перш ніж почати створювати підприємство, кожний підприємець повинен мати чітку мету — виготовлення такої продукції, реалізація якої забезпечить задоволення суспільних потреб і отримання максимальних прибутків. Ця мета має бути підкріплена системою одержання замовлень на продукцію підприємства, яке, у свою чергу, повинно бути забезпечене трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами (рис. 2).



Рис. 2. Ознаки та ресурси підприємства

Юридично-організаційна діяльність — система заходів зі створення та реєстрації підприємства, що визначається чинним законодавством залежно від обраної організаційно-правової форми діяльності (реєстрація статутних документів: статуту; засновницького договору, де визначаються розміри статутного фонду; форми участі у підприємстві, розміри внесків засновників, розподіл прибутків, взаємостосунки учасників тощо).

У ринковій економіці всі підприємства мають право на самовизначення, тобто вибір та організацію виробництва, комерційну свободу, визначення шляхів та способів реалізації продукції, рекламної діяльності, взаємин із партнерами та конкурентами. Однак абсолютної підприємницької самостійності не існує, оскільки кожне підприємство функціонує в конкретній країні і має підпорядковуватися її законам і законам.

Ринкові відносини вимагають від підприємства виробництва якісної і конкурентоспроможної продукції. Тому самостійність підприємства визначається лише через систему ринкових відносин, тобто його діяльність будується таким чином, щоб попит на продукцію забезпечувався пропозицією за відповідної якості і ціни продукції та послуг. Поведінка кожного підприємства залежить від типу ринку, який обрано для реалізації продукції. Тип ринку, у свою чергу, залежить від виду продукції, кількості підприємств, наявності або відсутності економічних обмежень, інформаційного забезпечення тощо. Розрізняють такі види ринків:

- *чистої конкуренції*, тобто ринок, де діють багато підприємств з однорідною продукцією, що породжує велику конкуренцію, але не дуже впливає на ціноутворення;
- *чистої монополії*, тобто на ринку діють підприємства, що випускають унікальну продукцію. Тут майже відсутня конкуренція. Ціни встановлюються виробником продукції;
- *монопольної конкуренції*, тобто на ринку діє багато підприємств однієї галузі, що виробляють різноманітну продукцію. При цьому кожне підприємство провадить свою цінову політику, здійснює торговельну стратегію;
- *олігополії*, тобто ринок, де діють підприємства, що випускають високоякісну продукцію (патенти, реклама, корисні копалини, рідкісні метали тощо).

Функціонуючи на будь-якому ринку, підприємство виступає як агент попиту і агент пропозицій. Підприємство як агент ринку, у

найзагальнішому розумінні, здійснює діяльність, спрямовану на вивчення потреб покупців у певному виді товару за певною ціною (попит) і виготовлення певного товару за певною ціною (пропозиція) для задоволення потреб споживачів. Водночас для безпосередньо організаційно-управлінської діяльності поняття *попит* та *пропозиція* для підприємства мають дещо інше тлумачення.

Підприємство як господарська одиниця в ринкових умовах будує свою діяльність на підставі вирішення двох основних завдань: виробничо-управлінського та економічного. Предметом розгляду першого завдання є вивчення питання попиту підприємства (необхідність у виробничих потужностях та ресурсах), що описується формулою

$$Q = f(F_1, F_2, \dots, F_n),$$

де Q – обсяг виробництва;

$F_1, F_2, \dots, F_n$ – фактори виробництва (потужності, ресурси, умови праці, технології, рівень розвитку суспільства, потреби тощо).

Друге завдання вивчає питання пропозиції підприємства через визначення платоспроможності покупців, рівня виробничих витрат, загальної ринкової ситуації, поведінки конкурентів, цінової та податкової політики, механізмів збуту тощо.

Від того, наскільки правильно будуть вивчені та визначені шляхи реалізації цих двох завдань, підприємство зможе ліпше визначити своє місце на ринку, напрямки діяльності, обсяги виробничої програми, механізми її реалізації, а головне – брати участь у створенні вального національного продукту, підвищенні рівня життєдіяльності та активності населення.

Основою підприємства є професійно організований трудовий колектив, озброєний знаннями, навичками, засобами виробництва та ресурсами для виконання виробничої програми.

Підприємство формується під впливом певного зовнішнього та внутрішнього середовища.

Зовнішнє середовище визначає ефективність роботи підприємства. Це споживачі продукції, партнери, державні інституції, населення (див. розд. 3).

Внутрішнє середовище – це ресурси підприємства (основні фонди, оборотні засоби, майно, фінанси, робітники), інформація, тобто те, що необхідно для виготовлення продукції.

Головна мета підприємства визначається його місією. На основі загальної місії підприємства формуються і встановлюються загальні

цілі підприємства, що мають бути конкретними і вимірюваними, орієнтованими у часі, досяжними і такими, які взаємно підтримують одна одну.

Головними напрямками діяльності підприємства є вивчення ринку товарів, інноваційна, науково-технічна, виробнича, економічна та соціальна діяльність, післяреалізаційний сервіс, вивчення чинних законодавчо-правових і нормативних матеріалів тощо.

Метою роботи підприємства є отримання прибутку, що розподіляється за чіткою схемою відшкодувань у державний бюджет (обов'язкові платежі, податки), на утримання самого підприємства і його робітників та розширення виробництва.

На рівні підприємства ринкові принципи діяльності (економічність, раціональність, ефективність) знаходять своє найліпше втілення. Головний двигун ринкового розвитку — конкуренція — має підприємство за головного суб'єкта своєї дії. Висока якість товарів, що мають виробляти підприємства, формує матеріальні і соціальні умови життя людей. Робітники, фахівці, реалізуючи свій творчий потенціал, створюють частку національного валового продукту, отримують винагороду за свою працю, відчувають належність до справ суспільства.

Найважливіші завдання підприємства:

- побудова організаційно-економічного механізму діяльності;
- створення систем менеджменту відповідно до сучасних вимог;
- досягнення ритмічності та рентабельності виробництва;
- налагодження системи матеріально-технічного постачання;
- виготовлення конкурентоспроможної продукції, що відповідає поточним потребам споживачів;
- забезпечення персоналу підприємства нормальними умовами праці, заробітною платою, засобами стимулювання, можливістю підвищення професійного рівня;
- впровадження нової техніки та новітніх технологій;
- створення додаткових або нових робочих місць;
- охорона здоров'я працюючих та захист навколишнього середовища;
- організація післяреалізаційного обслуговування продукції (залежно від її виду, характеру, призначення) тощо.

Незалежно від форм власності сучасне підприємство працює на умовах повного госпрозрахунку. Воно самостійно укладає договори, веде розрахунки з партнерами та споживачами, розпоряджається прибутком, визначає свою спеціалізацію та менеджмент.

2. Складові ланки підприємства та їх взаємодія

В Україні діють підприємства з різними формами власності — державні і приватні. Характерною особливістю державних підприємств є отримання державних (бюджетних) коштів на організацію, управління та виробничу діяльність при самостійному виборі методів здійснення виробництва і суворому контролю та регулюванні з боку держави (закони України, постанови, розпорядження відповідних галузевих міністерств та відомств, Мінекономіки України, Кабінету Міністрів України, Державної податкової адміністрації України тощо).

Кожне підприємство має свій внутрішній устрій — загальні виробничу та управлінську структури.

Структура підприємства (предметна, подетальна, технологічна, змішана) — це склад та організація підрозділів (відділів, служб, цехів, дільниць), їх взаємозв'язок та підпорядкованість. Вона має відповідати спеціалізації підприємства, забезпеченню прямоточності виробництва на основі раціонального розміщення взаємопов'язаних підрозділів; можливості розширення підприємства без порушення поточного ходу виробництва.

Загальна структура державного промислового підприємства (рис. 3) пояснює основні принципи побудови підприємства та зв'язки його підрозділів.

Основну діяльність підприємства становлять виробничі, організаційні та управлінські процеси, що виконуються у відповідних підрозділах: відділах, службах, цехах, дільницях тощо.

Апарат управління підприємства складається з директора, головного інженера, головного енергетика, головного бухгалтера, заступників з кадрових, соціальних і комерційних питань, головного економіста, начальника виробництва.

Директор підприємства в межах чинного законодавства керує всією адміністративно-виробничою і господарською діяльністю. Це довірена особа держави, яка відкриває в банках розрахункові рахунки, укладає договори, регулює зовнішньоекономічну діяльність тощо.

Головний інженер є першим заступником директора. До його обов'язків входять керування технічною політикою підприємства, впровадження науково-технічних досягнень, передового вітчизняного та світового досвіду, техніко-економічна підготовка та обслуговування виробництва. Головному інженеру підпорядковані відділи та бюро: головного конструктора, який займається розробкою нових і

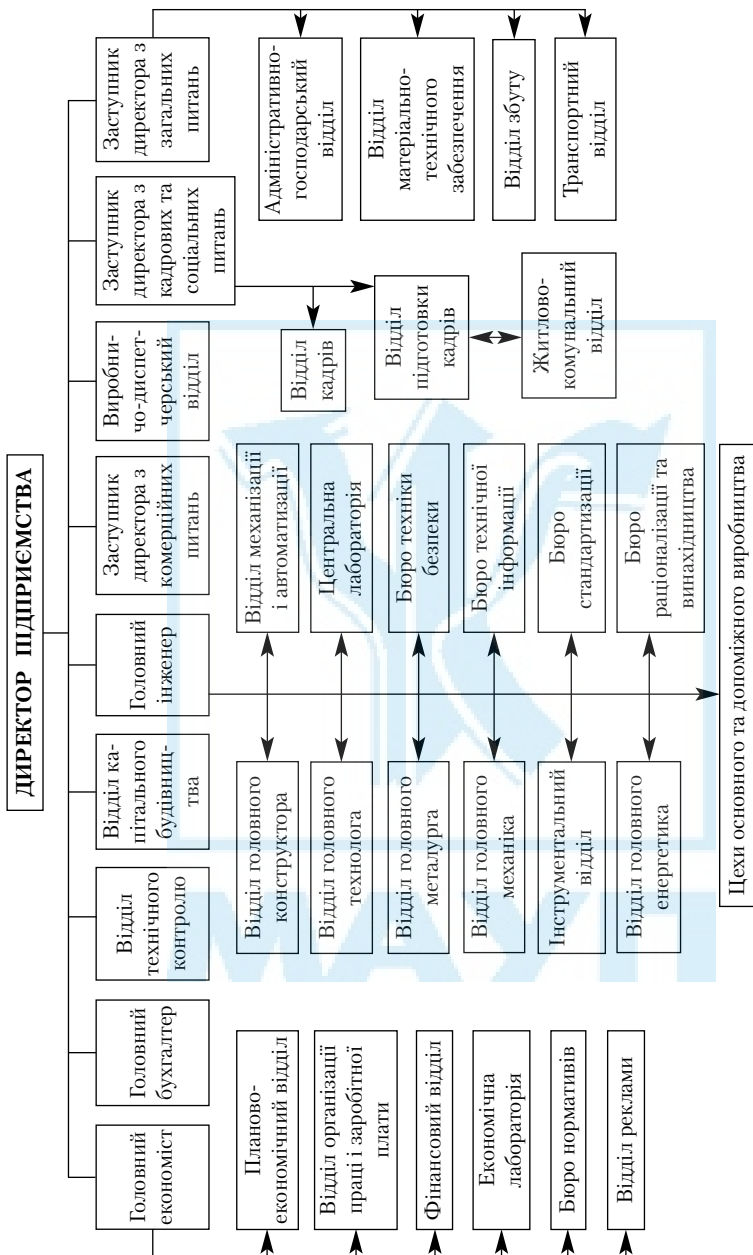


Рис. 3. Загальна структура промислового підприємства

удосконалює діючі конструкції машин і механізмів, раціоналізацією та винахідництвом; головного технолога і головного металурга, які розробляють і впроваджують у виробництво прогресивні технологічні та організаційні процеси, а також передові методи виробництва, управління і праці; головного енергетика, який забезпечує виробництво усіма видами енергії; інструментальний відділ, який забезпечує виробництво усіма видами інструментарію; відділ техніки безпеки, який розробляє заходи щодо поліпшення умов та охорони праці, нормалізації та стандартизації, технічної інформації.

Головний економіст очолює економічну службу підприємства. Йому підпорядковані відділи: планово-економічний, організації праці і заробітної плати; фінансовий, економічна лабораторія, бюро нормативів. Більшість цих служб займаються організацією планової роботи; вивчають нові нормативні документи з питань планування виробництва, контролю, нові форми і методи нормування та оплати праці.

Головний бухгалтер безпосередньо підпорядковується директору. Він очолює відділ, спеціалісти якого виконують облік виробництва, матеріальних та грошових цінностей; контролюють використання раціональних засобів обліку; складають баланс підприємства; виконують розрахунки заробітної плати з робітниками та інші платежі з партнерами, банками, покупцями продукції тощо.

Спеціалісти відділу технічного контролю виконують функції контролю за матеріалами та устаткуванням; за дотриманням технологічної дисципліни; контролю якості продукції; перевіряють точність вимірювальних інструментів.

Спеціалісти відділу капітального будівництва здійснюють комплексне керівництво та реалізацію заходів щодо капітального будівництва на підприємстві.

Заступник директора з комерційних питань здійснює керівництво із впровадження на підприємстві маркетингових досліджень: вивчення та аналіз стану ринку, якісно-кількісних характеристик попиту, визначення вільних ніш, стану партнерів та конкурентів, цін, проведення рекламних заходів, що на певний час є об'єктивною необхідністю діяльності підприємства як засіб просування його продукції на ринку.

Заступник директора з кадрових та соціальних питань здійснює керівництво кадровою політикою на підприємстві. Це організація роботи з підбору, професійної орієнтації та розстановки кадрів, їх навчання, підвищення кваліфікації.

Заступник директора із загальних питань здійснює керівництво з організації діловодства та обліку, реєстрації і розподілу документообігу. У цих відділах працюють службовці, юристи, коменданти житлово-комунальних служб, робітники охорони підприємства тощо.

Виробничі структури підприємства, залежно від напрямів їх діяльності, поділяються на цехову, безцехову, корпусну та комбіновану.

Цех — це основний виробничий підрозділ виробництва. Являє собою адміністративно виокремлену самостійну частину підприємства, де виконується певний комплекс робіт. Цех має свій менеджмент (начальник, заступник начальника цеху, економіст, основні та допоміжні робітники), а також організаційно-технологічну структуру виробництва. Цехи за характером своєї діяльності поділяються на основні, допоміжні та обслуговуючі.

Основні цехи виготовляють продукцію, що визначає профіль та спеціалізацію підприємства. Наприклад, для машинобудівних підприємств до основних цехів належать ливарні, ковальсько-пресові, ковальсько-штампувальні, механічні, термічні, цехи покриття, механоскладальні, складальні.

За характером виробничої діяльності і за чисельністю робітників **цехи поділяються** на виробничі дільниці, бригади, окремі робочі місця.

На середніх підприємствах з універсальними виробничими процесами використовується безцехова виробнича структура. Основою її побудови є виробнича дільниця, бригада чи сукупність відокремлених робочих місць, на яких виготовляється однотипна продукція.

У свою чергу, у міру розширення виробництва середні підприємства можуть змінювати свою структуру. Наприклад, у 1971 р. в Київській області було створено дослідний завод ВНДІхудмаш, який за роки перебудови пережив низку організаційно-правових та виробничих змін: перетворився з державного в мале приватне підприємство, потім у середнє, а сьогодні працює як Київський дослідно-експериментальний завод сільськогосподарського машинобудування. Діє на засадах відкритого акціонерного товариства, має чітко складену і взаємоузгоджену організаційно-управлінську структуру (рис. 4), сучасне універсальне устаткування та обладнання, що відповідає всім технологічним новаціям сільгоспмашинобудування, випускає необхідні машини для розвитку сільського господарства України (дослідні, експериментальні і макетні взірці нової техніки для тваринництва і кормовиробництва, нестандартне обладнання і технологічне спорядження для серій-

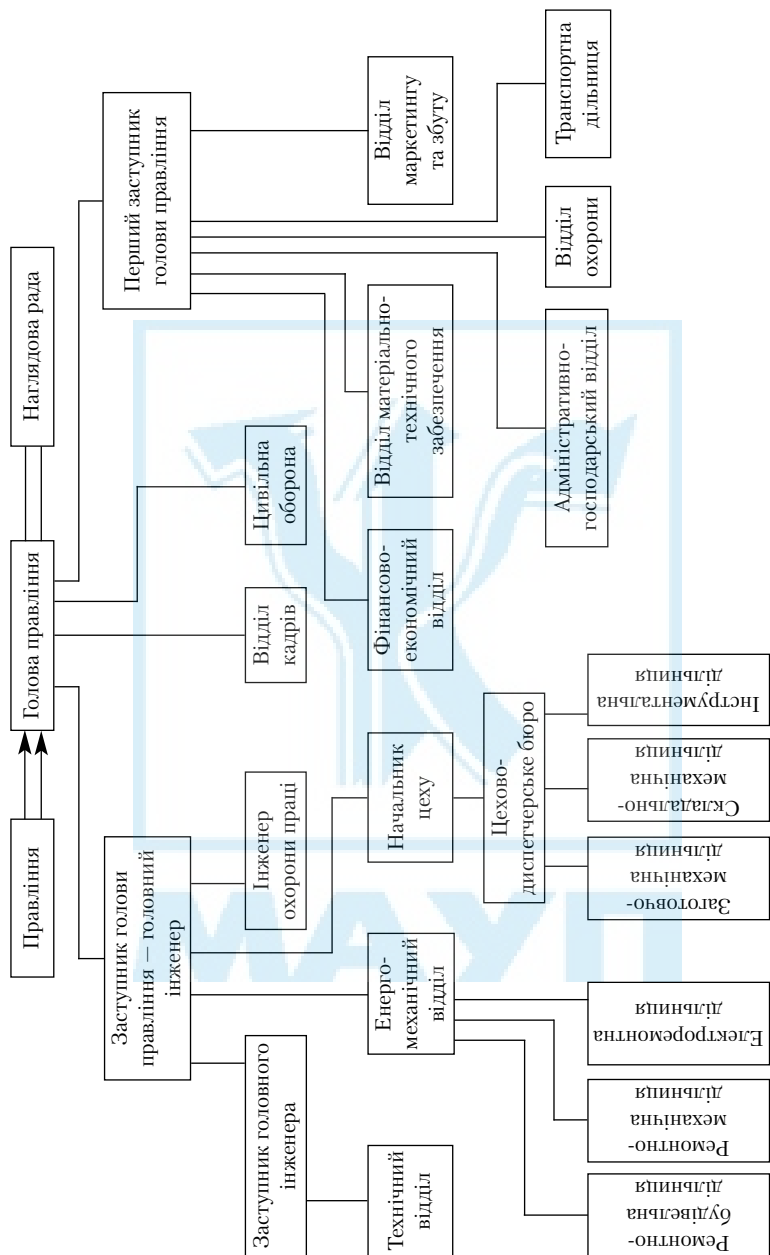


Рис. 4. Структурна схема Київського дослідно-експериментального заводу сільськогосподарського машинобудування

ного виробництва такої техніки на заводах галузі) та експортує частину своєї продукції в Росію, Латвію, Францію.

Паралельно з державними підприємствами в Україні — державі, що будує ринкову модель життєдіяльності суспільства, діють підприємства малого бізнесу. Сектор малого бізнесу є органічною складовою ринкової системи господарювання, оскільки тут об'єктивно існують умови сприяння для його розвитку: регіональна диференціація ринку; необхідність певного спеціалізованого ремесла; зручність обслуговування; важливість персонального обслуговування клієнтів; циклічність попиту тощо.

Малий бізнес — це відносно самостійна форма організації господарської діяльності з власними закономірностями розвитку. Головна особливість малого бізнесу полягає в тому, що він об'єктивно, за своєю природою, не може бути рівноправним конкурентом великих товаровиробників.

Водночас мале підприємство не можна розглядати як зменшену модель великої компанії. І хоча економічна природа будь-якого підприємства залишається незмінною, проте зменшення останнього в розмірах тягне за собою якісні зміни в характері його функціонування.

Прикладами малого підприємства є магазин, сільськогосподарська ферма, майстерня з ремонту автомобілів, брокерська та страхова компанії, туристичне підприємство, громадські організації, приватний підприємець тощо.

Мале підприємство у своїй діяльності орієнтується на індивідуальні послуги і спеціалізується у конкретній сфері діяльності. Воно здебільше створюється на кошти засновників, самостійно вибирає стратегію і тактику виробництва, визначає організаційно-економічні принципи діяльності, технологічні схеми матеріально-ресурсних і фінансових потоків, партнерські відносини тощо, але за регулюючої ролі держави (див. рис. 5).

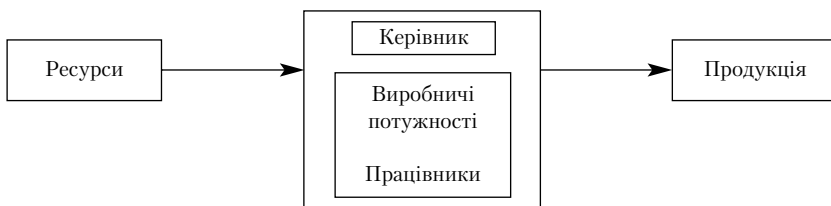


Рис. 5. Загальна модель малого підприємства

Служба управління на малих підприємствах доволі проста. Часом всі управлінські функції здійснює керівник підприємства. Розширення підприємницької діяльності викликає необхідність розширення управлінсько-виробничої структури. Тут вже є:

1. Бухгалтер, який є першим заступником директора (президента, голови правління) з ведення економічно-бухгалтерського обліку та планування виробничої діяльності.

2. Помічники та заступники, які організують, координують різні галузі діяльності виробництва, виконують маркетингові дослідження (якість та своєчасність виготовлення продукції; підбір кадрів, їх кваліфікаційну перепідготовку; утримання приміщення; визначення механізму матеріально-технічного постачання, технологій виготовлення та продажу продукції, пошуку партнерів та споживачів, укладення договорів, вивчення наявності та стану конкурентів, проведення рекламних та виставкових заходів тощо).

3. Керівники виробничих підрозділів і робітники, які безпосередньо виконують роботи згідно із спеціалізацією підприємства.

Найпоширеніший спосіб відображення взаємозв'язків працівників малого підприємства — перевернуте “дерево”, вершина якого — це перший керівник, що здійснює загальне керівництво, забезпечує звітність та зв'язок з керівними органами, впроваджує в життя сучасні принципи мотивації праці, складає посадові інструкції та ін., а павутиння коріння відтворює зв'язки з помічниками та робітниками.

На малому підприємстві, як правило, працівники мають багато обов'язків і взаємодіють практично з усіма іншими робітниками. Тут важливо визначитись з рівнями управлінської влади: працівники вищого рівня керують працівниками нижчого, а ті, які перебувають на одному рівні, мають діяти на добровільно однакових засадах.

Виходячи з об'єктивних ринкових обставин, необхідності розширення своїх виробничих або збутових можливостей оперативно вирішувати правові, соціальні та економічні проблеми, підприємства на підставі чинного законодавства створюють об'єднання підприємств — добровільні та інституціональні.

До добровільних об'єднань підприємств належать асоціації, корпорації, консорціуми, концерни, трести, холдинги, фінансові групи. Це такі громадські безприбуткові організації, що об'єднують на добровільних засадах підприємства, надають юридичну допомогу, забезпечують соціальний захист, координують та допомагають в їх господар-

ській діяльності; існують за рахунок членських внесків, але не втручаються у виробничу та комерційну діяльність своїх членів.

Інституціональні об'єднання створюються за наказом директивних органів для проведення науково-дослідних розробок, маркетингових досліджень, розробки механізмів розвитку економіки України та просування її продукції на міжнародні ринки. Це науково-технічні, виробничо-торговельні об'єднання, комплекси, центри.

3. Види підприємств

Згідно з головним принципом ринкової економіки, будь-який господарський суб'єкт має право обирати той вид діяльності і у такій формі, яким він віддає перевагу.

Під економічною діяльністю розуміється виробництво різних видів продукції, товарів, надання послуг, а також торговельно-посередницька, фінансово-кредитна, науково-технічна, управлінська види діяльності, тобто будь-які види дій у сфері виробництва, розподілу, обміну, споживання та використання суспільного продукту, що не заборонені чинним національним законодавством.

Будь-яка економічна діяльність, пов'язана з типовими фазами відтворюваного циклу “виробництво—обмін—розподіл—збут—споживання”, належить до підприємницької. Виходячи з цього види підприємницької діяльності розподіляються на виробничі, комерційні та фінансові.

Підприємницька діяльність здійснюється на підприємствах. Вона згідно з умовами, цілями, характером функціонування та відповідно до чинного національного законодавства має чітку класифікацію:

- за видом і характером діяльності;
- розмірами підприємства;
- формами власності;
- належністю капіталу;
- організаційно-правовими нормами.

Так, у Законі України “Про підприємництво в Україні” [2] визначено, що в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

- приватне підприємство, засноване на власності фізичної особи;
- колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства;
- господарське товариство;
- підприємство, засноване на власності об'єднання громадян;

- комунальне підприємство, засноване на власності відповідної територіальної громади;
- державне підприємство, засноване на державній власності, в тому числі казенне підприємство.

Відповідно до обсягів господарського обороту підприємства і чисельності його працівників (незалежно від форм власності) воно може бути віднесене до категорії малих підприємств.

До малих підприємств належать новостворювані та діючі підприємства:

- у промисловості та будівництві — з чисельністю до 200 працівників;
- в інших галузях виробничої сфери — з чисельністю до 50 працівників;
- у науці і науковому обслуговуванні — з чисельністю до 100 працівників;
- у галузях невиробничої сфери — з чисельністю до 25 працівників;
- у роздрібній торгівлі — з чисельністю до 15 працівників.

Підприємства мають право на добровільних засадах об'єднувати свою виробничу, наукову, комерційну та інші види діяльності, якщо це не суперечить антимонопольному законодавству України.

Підприємства можуть об'єднуватися у великі компанії:

- **асоціації** — договірні об'єднання, створені для постійної координації господарської (підприємницької) діяльності;
- **корпорації** — договірні об'єднання (акціонерна форма власності), створені на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, що передбачає колективне володіння власністю (капіталом), концентрацією функцій управління підприємством в руках професійних управляючих (менеджерів);
- **консорціуми** — тимчасові статутні об'єднання промислового і банківського капіталу для досягнення спільної мети;
- **концерни** — форма статутного об'єднання підприємств промисловості, наукових організацій, транспорту, банків, торгівлі на основі цілковитої фінансової залежності від одного або групи підприємств;
- **холдинги** — об'єднання, створене шляхом придбання контрольних пакетів акцій різних компаній для встановлення над ними контролю;
- інші об'єднання за галузевим, територіальним та іншими принципами.

Якщо капітал підприємства належить державі, що бере участь у визначенні стратегії підприємства і розподілі результатів його діяльності, то це є державне підприємство. Якщо ж підприємство існує у вигляді незалежної компанії, самостійно вирішує господарські та фінансові питання, відповідає за своїми зобов'язаннями і виступає у суді, то це є приватне підприємство.

З точки зору належності капіталу підприємства бувають:

- *національні* — капітал належить підприємцям своєї країни;
- *іноземні* — капітал належить іноземним юридичним або фізичним особам;
- *спільні* — капітал належить національним та іноземним юридичним або фізичним особам, але діяльність підприємства здійснюється відповідно до чинного законодавства тієї країни, де воно зареєстровано.

Організаційно-правові форми підприємств визначені Цивільним кодексом України та Законом України “Про господарські товариства”. Так, останнім визначено, що “господарськими товариствами є підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди з юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їх майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку” [3].

До господарських товариств належать акціонерні товариства, товариства з обмеженою відповідальністю, товариства з додатковою відповідальністю, повні товариства, командитні товариства (див. таблицю на с. 44–45).

Товариства є юридичними особами.

Товариства можуть займатися будь-якою підприємницькою діяльністю, що не суперечить чинному законодавству України.

Акціонерне товариство — це підприємство, що має статутний фонд, поділений на відповідну кількість акцій рівної номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Засновником акціонерного товариства можуть бути юридичні та фізичні особи.

До акціонерних товариств належать відкрите акціонерне товариство, акції якого можуть продаватися шляхом відкритої підписки та купівлі-продажу на біржах; закрите акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть продаватися шляхом підписки, купуватися та продаватися на біржі. Закрите акціонерне товариство може бути реорганізовано у відкрите шляхом реєстрації його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні па-

пери і фондову біржу, і шляхом внесення змін до статуту цього товариства.

Вищим органом акціонерного товариства є загальні збори товариства, де беруть участь всі акціонери. Контроль за фінансово-господарською діяльністю виконує правління, яке обирається з числа акціонерів.

Товариство з обмеженою відповідальністю (ТОВ) — це товариство, що має статутний фонд, розподілений на частки, розмір яких визначається установчими документами.

Учасники товариства несуть відповідальність у межах їх вкладів.

Вищим органом товариства з обмеженою відповідальністю є збори учасників. Вони складаються з учасників товариства або призначених ними представників.

У товаристві з обмеженою відповідальністю створюється виконавчий орган: колегіальний (дирекція) або одноособовий (директор). Дирекцію очолює генеральний директор. Членами виконавчого органу можуть бути також особи, які не є учасниками товариства.

Дирекція (директор) вирішує всі питання діяльності товариства, за винятком тих, що належать до виключної компетенції зборів учасників.

Контроль за діяльністю дирекції (директора) товариства з обмеженою відповідальністю здійснюється ревізійною комісією, що утворюється зборами учасників товариства з їхнього числа.

Товариство з додатковою відповідальністю — це товариство, статутний фонд якого поділений на частки визначених установчими документами розмірів. Учасники такого товариства відповідають за його борги своїм внеском до статутного фонду, а у разі нестачі або відсутності цих сум — додатково належним їм майном в однаковому для всіх учасників кратному розмірі до внеску кожного учасника.

Повне товариство — це товариство, всі учасники якого займаються спільною підприємницькою діяльністю і несуть солідарну відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном.

Командитне товариство — це товариство, в якому разом з одним або більше учасниками, які здійснюють від імені товариства підприємницьку діяльність і несуть відповідальність за зобов'язаннями товариства всім своїм майном, є один або більше учасників, відповідальність яких обмежується внеском у майно підприємства (вкладників).

Якщо у командитному товаристві беруть участь два або більше учасників з повною відповідальністю, вони несуть солідарну відповідальність за боргами підприємства.

Характеристики функціонування основних

Чинники, умови	Колективний вид
	Акціонерне товариство (корпорація)
Капітал підприємства	Розділений на акції
Характер розподілу доходів	Відповідно до прийнятої дивідендної політики. Дивіденд нараховують на акцію. Акціонер може володіти будь-якою кількістю акцій
Можливості інвестування за рахунок зовнішніх джерел	Високі. За рахунок кредитів і емісії цінних паперів
Ступінь матеріальної відповідальності власника	У рамках акцій, які належать власнику
Статутний фонд	Мінімальний розмір встановлено законодавчо
Управління	Здійснюється радою директорів, обраних акціонерами на щорічних зборах
Статут	Зафіксований в офіційних юридичних документах. Зміна статуту потребує спеціальної юридичної процедури й узгодження з акціонерами
Інформація про бізнес для широкого загалу	Велика, включаючи щорічні звіти. Інформація підтверджується аудиторськими службами й своєчасно надається акціонерам
Вилучення власниками частки капіталу	Не передбачено. Акціонери вилучають свої капітали з відкритої корпорації шляхом продажу своїх акцій на вторинному ринку цінних паперів. У закритому акціонерному товаристві акції розподіляються і перерозподіляються між засновниками
Добровільна ліквідація підприємства	Термін дії необмежений

видів недержавних підприємств

власності				Приватний вид власності
Товариство (суспільство, партнерство)				Індивідуальне підприємство
з обмеженою відповідальністю	з додатковою відповідальністю	повне	командитне	
Розділений на пай	Розділений на пай	Розділений на пай	Розділений на пай	Один власник
За згодою між партнерами. Їх права і обов'язки закріплені у статуті товариства	За згодою між партнерами. Їх права і обов'язки закріплені у статуті товариства	За згодою між партнерами. Їх права і обов'язки закріплені у статуті товариства	За згодою між партнерами. Їх права і обов'язки закріплені у статуті товариства	На розсуд власника
Відносно обмежені	Низькі	Низькі	Низькі	Низькі
У рамках паю	У рамках паю	Солідарна відповідальність всім майном	Солідарна відповідальність всім майном	Необмежена
Мінімальний розмір встановлено законодавчо	Мінімальний розмір встановлено законодавчо	Будь-якого розміру	Будь-якого розміру	Будь-якого розміру
За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	Здійснюється тільки учасниками з повною відповідальністю	За бажанням власника
Фіксується при реєстрації	Фіксується при реєстрації	Відсутній. Фіксується при реєстрації договору засновників	Відсутній. Фіксується при реєстрації договору засновників	Відсутній
Ніякий, крім того, що вимагає реєстрація	Ніякий, крім того, що вимагає реєстрація	Ніякий, крім того, що вимагає реєстрація	Ніякий, крім того, що вимагає реєстрація	Ніякий, крім того, що вимагає реєстрація
За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	На розсуд власника
За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	За згодою між партнерами	На розсуд власника

Найбільше поширені в Україні малі підприємства, оскільки для їх створення не потрібні великі кошти, а результати діяльності досить відчутні у соціально-економічних напрямках розвитку країни та вдосконаленні ринкової економіки. Як показує світова практика, в економіці провідних країн (США, Канада, Німеччина, Англія, Японія) малий бізнес охоплює близько 80 % підприємств.

Малі підприємства дають змогу створювати умови для підвищення зацікавленості кожного працівника в кінцевих результатах своєї праці, оперативно реагувати на ринкові зміни, швидко впроваджувати досягнення науково-технічного прогресу, більш економічно використовувати ресурси, зменшувати витрати, прискорювати оборотність капіталу, створювати робочі місця.

Зважаючи на результативність від діяльності малих підприємств, легкість їх створення і те, що саме вони є рушійною силою сучасної перебудови економіки, Президент та уряд України взяли курс на підтримку розвитку малого бізнесу.

Розвиток малих підприємств в Україні є невід'ємною складовою національної економіки і являє собою зріз усіх її галузей у визначених чинним законодавством межах за чисельністю зайнятих та обсягами виробництва. Так, за галузевими ознаками малі підприємства переважно зосереджені в торгівлі і громадському харчуванні — 51 %; промисловості — 15 %; будівництві — 10 %; побутовому обслуговуванні — 5 %; інших сферах — 19 %. У 2003 р. підприємствами малого бізнесу всіх форм власності вироблено продукції (робіт, послуг) майже на 12 % загальнодержавного обсягу.

Але в Україні спостерігаються і певні труднощі щодо розвитку малого підприємництва. Найвагоміші чинники, що гальмують розвиток малого підприємництва:

- нестабільність, складність, фіскальний характер системи оподаткування;
- невідповідність банківської системи для обслуговування малих підприємств;
- відсутність або недосконалість нормативно-правової та методичної бази розвитку таких перспективних форм виробничо-фінансового і виробничо-збутового забезпечення та зв'язків великих, середніх та малих підприємств, як лізинг, франчайзинг, венчурне фінансування;
- наявність адміністративних та організаційних перешкод при організації підприємницької діяльності, отриманні дозволів та ліцензій;

- обмеженість або цілковита відсутність матеріально-фінансових ресурсів, дефіцит обігових та інвестиційних коштів;
- труднощі в організації виробництва та реалізації продукції, формуванні клієнтури;
- брак знань щодо методів сучасного менеджменту та маркетингу, досвіду управління бізнесом, складність та висока ціна доступу до інформаційних ресурсів.

Вирішення цих проблем є нагальною проблемою і першочерговим завданням держави. Відзначимо, що проблеми малого бізнесу правильно розуміють у столиці України. Так, у Києві, де постійно виділяються кошти на розвиток малого підприємництва, зосереджено близько 15 % усього малого бізнесу України.

Контрольні запитання та завдання

1. У чому полягає сутність ринку і ринкової економіки? Які ринки ви знаєте?
2. Охарактеризуйте сутність і значення підприємництва в Україні.
3. У чому полягає сутність підприємства як організаційно відокремленої та економічно самостійної первинної ланки виробничої сфери?
4. Яка мета функціонування підприємства в умовах ринкової економіки?
5. Яку роль відіграє місія у визначенні напрямку діяльності підприємства?
6. Визначте поняття структури підприємства. Які чинники визначають її виробничу структуру?
7. Які функції виконують головні спеціалісти промислового підприємства?
8. Визначте актуальні проблеми обґрунтування виробничої і загальної структури підприємств різних форм власності.
9. Що таке підприємницьке середовище? Дайте визначення понять “підприємництво” і “бізнес”. У чому їх спільні та відмінні риси?
10. Які види підприємств ви знаєте? Дайте їх характеристику.
11. Які функції виконує апарат управління промислового підприємства? Які функції виконують основні цехи на підприємстві?
12. Визначте класифікацію підприємств за потужністю виробничого потенціалу та організаційно-правової форми.
13. Обґрунтуйте доцільність та ефективність створення акціонерних підприємств в окремих галузях економіки України.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Закон України “Про підприємництво” від 26 лютого 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — ВР № 785-12.
2. Закон України “Про підприємництво в Україні” від 27 березня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 24.
3. Закон України “Про господарські товариства” від 19 вересня 1991 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — № 49.
4. Бойчак І. М., Харів П. С., Ханчан М. І. Економіка підприємств: Навч. посіб. — Львів, 1998.
5. Ворст Й., Ревентлоу П. Економіка фірми. — М.: Высш. шк., 1997.
6. Економіка підприємства: Навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисц. / Г. О. Швиданенко, С. Ф. Покропивний, С. М. Клименко та ін. — К.: КНЕУ, 2000.
7. Жиделева В., Коптейн Ю. Економіка підприємства: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000.
8. Зайцев Н. Л. Економіка промислового підприємства: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998.
9. Курочкин А. С. Управление предприятием: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998.
10. Менеджмент, маркетинг, реструктуризація. — К.: Поисково-издат. агентство “Книга памяти Украины”, 1999.
11. Основы предпринимательского дела: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. / Под ред. Ю. М. Осипова, Е. Е. Смирновой. — М.: БЕК, 1996.
12. Основы предпринимательской деятельности (Экономическая теория. Маркетинг. Финансовый менеджмент): Учеб. пособие / Под ред. В. М. Власовой. — М.: Финансы и статистика, 1997.
13. Стонер Дж., Долан Е. Вступ у бізнес: Навч. посіб.: Пер. з англ. — 1999.
14. Туризм в Україні: Збірник нормативно-правових актів. Офіційне видання. — Т. 1. — Ужгород: ІВА, 1999.
15. Тянь Р. Б. Планирование деятельности предприятия: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998.
16. Устенко О. Л. Економіка підприємства: Метод. посіб. — 2-ге вид., стереотип. — К.: МАУП, 1999.
17. Економіка підприємства: Консп. лекцій. — М.: Приор, 2000.
18. Економіка підприємства / Под ред. И. О. Волкова. — М.: ИНФРА-М, 1998.
19. Экономическая стратегия фирмы: Учеб. пособие / Под ред. А. Гроздова. — СПб., 1998.

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Макросередовище функціонування підприємства

Будь-яке підприємство функціонує у певному середовищі. Аналіз середовища є початковим етапом у формуванні стратегії діяльності, оскільки забезпечує відповідну базу для визначення місії та цілей функціонування підприємства. Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення і дослідження двох його складових:

- макросередовища;
- мікросередовища.

Вплив чинників макро- та мікросередовища на діяльність підприємства зображено на рис. 1.

Макросередовище складається з елементів, що прямо не пов'язані з підприємством, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Зазвичай виокремлюють такі основні компоненти (чинники) макросередовища: економічна, політична, технологічна, соціальна та ін. [4; 9; 14–16].

1. Економічні чинники. Вивчення та дослідження економічної компоненти макросередовища дає можливість зрозуміти, як формуються та розподіляються ресурси. Стан економіки країни зазвичай спричиняє найбільший вплив на діяльність підприємств, тому основні економічні параметри повинні постійно аналізуватися, відслідковуватися і прогнозуватися. Найважливіші економічні параметри: темп зростання валового внутрішнього продукту, темп інфляції, ставки податкових відрахувань, еластичність попиту на продукцію, рівень зайнятості трудових ресурсів та ін.

2. Політичні чинники. Для ведення успішного бізнесу керівникам підприємств необхідно чітко орієнтуватися у політичних намірах ор-

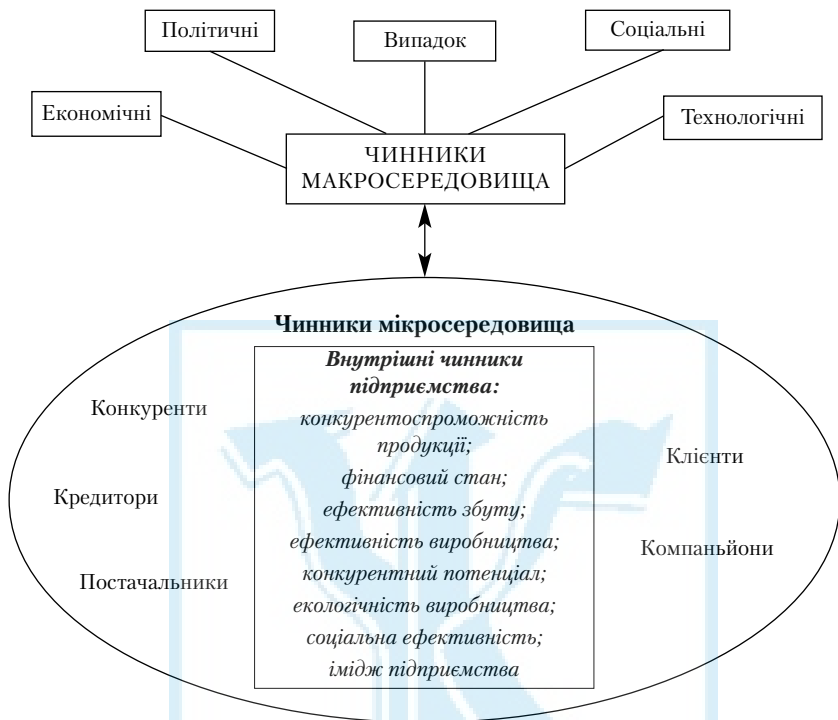


Рис. 1. Чинники впливу на діяльність підприємства

ганів державної влади та методах здійснення політики уряду, слідкувати за змінами у законодавстві тощо.

3. Технологічні чинники. Вивчення та аналіз технології виробництва дають змогу вчасно виявити загрози та можливості виробничої діяльності підприємства з погляду застосування науки і техніки. Тобто керівництву необхідно звертати увагу на вдосконалення продукції, техніки та технології її виготовлення, а особливо — на своєчасність початку робіт із виробництва нової чи оновленої продукції.

Під впливом науково-технічного розвитку відбувається швидке старіння продукції (скорочення її життєвого циклу).

Життєвий цикл продукції — це період її життя на ринку від моменту появи до моменту витіснення більш досконалим товаром, тобто фактично до її повного морального зносу (рис. 2).

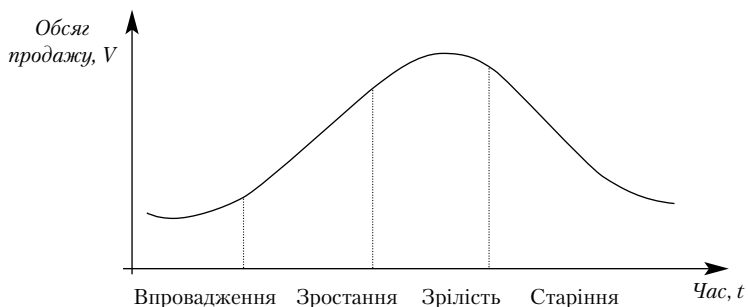


Рис. 2. Крива життєвого циклу продукції на ринку

Продукція на ринку переживає декілька етапів. Першим є етап впровадження, коли поява нового товару потребує певного часу та значних грошових затрат (особливо на рекламу), щоб довести споживачеві його комерційні переваги. На цьому етапі зазвичай виникають досить великі витрати виробництва, тому частка прибутку є незначною чи зовсім відсутня. Другим є етап зростання, коли визнання товару на ринку супроводжується стрімким збільшенням попиту на нього. На цьому етапі здійснюються модифікації базової моделі продукту, формується плановий діапазон цін. Третім є етап зрілості, коли обсяг продажу товару, досягнувши його максимального значення, починає поступово скорочуватися. Подальше просування товару на ринок ускладнюється і набуває конкурентного характеру. Четвертий етап — це старіння, коли попит на товар на ринку неухильно падає, при цьому скорочується обсяг його виробництва, а потім зовсім припиняється випуск.

При розробці підприємством нових товарів необхідно насамперед з'ясувати, на якій стадії життєвого циклу знаходяться його аналоги, що вже представлені на ринку. Починаючи виробництво товару, який перебуває на стадії зрілості, підприємство ризикує з'явитися на ринку в той момент, коли почнеться стадія старіння і попит на цей товар зменшиться. При цьому, невірно визначивши стадію зростання товару-аналогу, прийнявши її, наприклад, за настання зрілості, можна втратити можливість збільшення обсягів продаж підприємства. Оскільки таких випадків багато, необхідно правильно передбачати динаміку і тривалість життєвого циклу продукції.

Не менш серйозною помилкою є ігнорування життєвого циклу при розробці стратегії оновлення асортименту підприємства. Не

можна допускати, щоб обсяги продаж, додержуючись загалом геометрії кривої життєвого циклу, значно знижувалися. Важливо підтримувати обсяг продаж на певному, досить стабільному рівні. Для цього підприємству необхідно забезпечити впровадження та збільшення випуску модифікованого (оновленого) товару, розробленого до настання старіння попереднього товару (рис. 3).

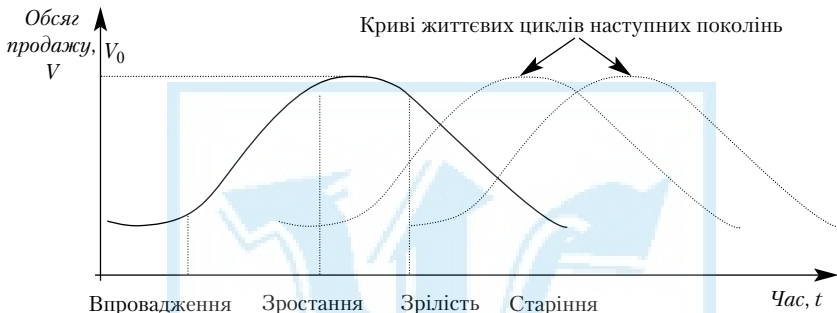


Рис. 3. Крива життєвих циклів товарів на ринку

Щоб досягти стабільного продажу (підтримуючи чи збільшуючи рівень V_0), розробку оновленого товару слід починати ще до того моменту, коли попередній вступає у стадію зрілості. У протилежному випадку будуть безповоротно втрачені час і конкурентоспроможність.

4. Соціальні чинники. Вивчення соціальних чинників спрямовано на усвідомлення впливу на діяльність підприємства. При цьому з'ясовуються ставлення людей до праці та якості життя, існуючі у суспільстві звичаї і традиції, менталітет суспільства, рівень освіти тощо. Ці складові соціальної компоненти зумовлюють стан внутрішнього середовища підприємства, а також впливають на інші компоненти зовнішнього середовища.

5. Випадок. Жодне підприємство не спроможне уникнути впливу фактора випадку, що передбачає також можливість виникнення надзвичайних ситуацій. Аналіз останніх надзвичайних ситуацій на промислових підприємствах показує, що практично всі вони були викликані організаційно-технічними причинами — конструктивними недоробками або помилковими діями персоналу. Проте існує можливість певного зменшення втрат від такого непередбаченого випад-

ку. Насамперед для підприємств це є страхування від стихійного лиха, маркетинг, постійне ведення науково-дослідних розробок, співробітництво з науково-дослідними інститутами та вищими навчальними закладами.

Відзначимо, що ступінь впливу окремих параметрів макросередовища на різні підприємства є різним і залежить насамперед від розміру підприємства, галузі, в якій воно функціонує, географічного положення, форми власності і т. ін.

Коли визначено найвпливовіші чинники середовища підприємства, необхідно отримати усю можливу інформацію щодо них наступними способами:

- сканування середовища (пошук уже сформованої інформації);
- моніторинг середовища (відслідковування поточної, нової інформації);
- прогнозування (спроби створення інформації про майбутній стан середовища).

Оцінка інформації є завершальним етапом аналізу середовища. Результати оцінювання використовуються як основа для стратегічного аналізу і визначення альтернативних стратегій діяльності підприємства.

2. Мікросередовище функціонування підприємства

Мікросередовище підприємства — це середовище безпосередніх контактів з підприємством, воно охоплює тих учасників ринку, які здійснюють прямий вплив на підприємство, — споживачів, постачальників, конкурентів, посередників.

Запропонована професором Гарвардської школи бізнесу М. Портером (автором основних моделей з визначення головних сил конкуренції та варіантів конкурентних стратегій) модель аналізу конкуренції (рис. 4) визначає всіх учасників галузевого ринку і може використовуватися для аналізу мікросередовища діяльності підприємства.

За М. Портером [8], частка ринку, рівень прибутку підприємства визначаються тим, наскільки ефективно компанія протидіє таким конкурентним силам:

- новим (потенційним) конкурентам, які входять у галузь;
- загрозам з боку товарів-замінників (субститутів);
- компаніям-конкурентам, що вже мають достатньо міцні свої позиції у галузі;

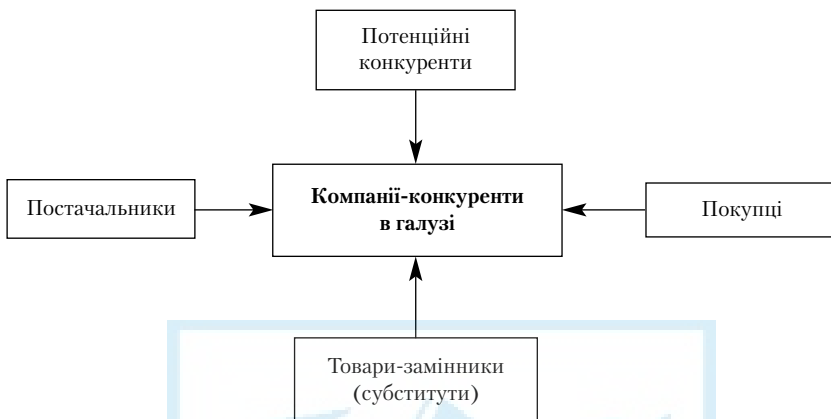


Рис. 4. Чинники галузевої конкуренції

- продавцям (постачальникам);
- споживачам (клієнтам).

Поява у галузі нових компаній призводить до зростання виробничих потужностей. Це може викликати зниження рівня цін чи підвищення витрат і зменшення прибутку.

М. Портер виокремлює такі основні перешкоди для проникнення на ринок *нових конкурентів*:

- економія на масштабах виробництва, брак досвіду (це потребує великих інвестицій від нових конкурентів);
- диференціація продукції (унікальність, визнана торгова марка);
- потреби у капіталі (досить великі розміри першочергових вкладень);
- витрати конверсії, переорієнтація підприємства на випуск нової продукції;
- нестача каналів розподілу продукції для нових фірм-конкурентів та ін.

Конкуренція серед функціонуючих підприємств відбувається за відомими схемами досягнення вигідного стану. Звичайна схема містить пропозицію товарів за зниженими цінами, рекламу, надання споживачам додаткових послуг, післяпродажне обслуговування і т. ін. Інтенсивність конкуренції серед функціонуючих фірм може набувати різних масштабів. М. Портер визначав такі чинники, що впливають на ступінь інтенсивності конкуренції:

- велика кількість конкурентів або приблизна рівність їх сил;
- повільний розвиток галузі;
- високий рівень постійних витрат;
- відсутність диференціації;
- високі входні бар'єри та ін.

Поява *товарів-субститутів* обмежує можливості отримання прибутку у певній галузі, встановлює верхні межі цін, що можуть встановити підприємства без зниження норми прибутку.

Група *споживачів* може значно впливати на конкуренцію у галузі, якщо відповідає таким критеріям:

- вона сконцентрована чи купує більші обсяги продукції відносно обсягів продаж постачальників;
- продукція, яку вона купує, становить важливу частину витрат чи закупок у галузі виробництва;
- продукція, яку вона купує, стандартизована або недиференційована;
- вона нечутлива до витрат конверсії;
- її норми прибутку не є великими;
- від продукції галузі не залежить значною мірою якість власної продукції чи послуг споживача;
- вона добре інформована.

Постачальники можуть спричиняти вплив, погрожуючи підняти ціну або знизити якість товарів чи послуг. Група постачальників вважається сильною, якщо вона відповідає таким критеріям:

- у ній домінують декілька компаній, концентрація в ній є вищою, ніж у галузі, якій вона продає свою продукцію;
- їй не доводиться конкурувати із заміниками продукції, які вона продає галузі;
- ця галузь не є одним із її важливих замовників;
- її продукція має вирішальне значення для галузі;
- її продукція диференційована;
- вона є реальною загрозою для проникнення покупців у її галузь за допомогою вертикальної інтеграції.

На думку М. Портера, підприємство може саме визначити свої сильні та слабкі сторони, аналізуючи сили, що впливають на конкуренцію у певній галузі, і причини, що лежать в їх основі.

Отже, в результаті п'ять сил конкуренції визначають умови, в яких функціонує кожне конкретне підприємство. Стан кожної сили та їх спільний вплив обумовлюють можливості конкретної виробничої системи в конкурентній боротьбі та її потенціал.

3. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища

Процес розвитку економіки України нерозривно пов'язаний з успішним здійсненням реформ, спрямованих на становлення ринкової системи господарювання. Одним із найважливіших напрямів таких реформ є формування в Україні конкурентного середовища. На сьогодні особливо важливо забезпечувати не просто ефективність роботи підприємств, а саме ефективність діяльності у конкурентному середовищі. У цих умовах особливої актуальності набувають питання конкурентоспроможності підприємств.

Однією з центральних економічних проблем України є спроможність її економіки розвиватися таким чином, щоб підприємства країни отримували міцні конкурентні переваги і підвищували свою ефективність. Тільки таким шляхом можна досягти підвищення рівня життя і економічного процвітання. Процес економічного зростання країни нерозривно пов'язаний з тим, якою мірою підприємства працюють над забезпеченням своєї конкурентоспроможності. Тому важливою теоретичною і практичною проблемою є оцінювання конкурентоспроможності підприємства, формування та виконання відповідної стратегії діяльності, яка б забезпечувала конкурентоспроможність підприємства у зовнішньому динамічному середовищі.

Конкурентоспроможність підприємства — комплексна порівняльна характеристика підприємства, що відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників діяльності підприємства, які визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу відносно сукупності показників підприємств-конкурентів.

Українські підприємства в умовах становлення конкуренції починають все гостріше відчувати необхідність вирішення таких завдань, як зменшення витрат виробництва, підвищення конкурентоспроможності продукції, оновлення основних фондів, технологічне переозброєння і т. ін. Водночас розв'язання окремих проблем неможливе без урахування внутрішніх умов підприємства, його позиції на ринку і аналізу інструментів реалізації стратегічних планів. Тому в ринковій економіці перед кожним підприємством постає завдання оцінки своєї конкурентоспроможності, показник якої має стати результатом для всієї системи управління виробництвом і збутом.

На сьогодні відомі декілька основних методів визначення конкурентоспроможності фірми [7; 8; 12]. Це насамперед методи визначення конкурентоспроможності фірми, засновані на теорії ефективної конкуренції. Окрема група цих методів ґрунтується на припущенні про те, що чим міцнішими є ринкові позиції фірм, що діють в цій галузі, тим більш конкурентоспроможною є вся галузь.

Прихильники цього підходу вважають, що при аналізі процесів конкуренції на рівні галузі має йтися насамперед про суперництво фірм, оскільки саме з їх діяльності складається в результаті загальний стан самої галузі.

У рамках цієї теорії існують два основних підходи щодо визначення критерію ефективної конкуренції (конкурентоспроможності): структурний та функціональний. Згідно із *структурним підходом*, становище підприємства в галузі може бути оцінене виходячи з рівня монополізації галузі, тобто концентрації виробництва і капіталу, та бар'єрів для суб'єктів, що входять в галузевий ринок. Іншим щодо визначення критерію ефективної конкуренції є *функціональний підхід*. Згідно з цим підходом, більш конкурентоспроможними є підприємства, де найліпше організовані виробництво та збут товару, а також ефективніше діє управління фінансами.

Найяскравішим прикладом такого підходу може слугувати методика консультативної американської фірми “Дан енд Бредстріт” для оцінки конкурентоспроможності галузі окремо взятої країни та підприємств цієї галузі. Предметом аналізу тут виступають три групи показників. До першої групи входять показники, що відображають ефективність виробничо-збутової діяльності підприємств. Показники другої групи характеризують стан виробничої сфери підприємств (здебільше інтенсивність використання основного та обігового капіталу). Третю групу складають показники, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємств.

В окрему групу входять підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що пов'язують її рівень з показниками якості продукції, яка випускається, або якості та ціни. Цей метод відображає найтрадиційнішу думку діячів ринку про конкурентоспроможність підприємства і базується на міркуванні про те, що конкурентоспроможність виробника тим вища, чим вища конкурентоспроможність його продукції.

Як показник якості частіше від інших використовується узагальнюючий показник, який оцінюється комплексним методом. Для

оцінювання спочатку з'ясовується спектр споживчих характеристик, за якими споживач робить висновок про якість товару, а потім за допомогою оціночних коефіцієнтів встановлюється значення окремих показників споживчих характеристик. Після цього в результаті порівняння показників споживчих властивостей даного товару і товару конкурента здійснюється оцінювання показників у балах. А далі за формами середньозваженої арифметичної чи зваженої геометричної розраховується значення якості продукції.

Показником ціни товару виступає вартість продажу чи сукупна вартість, що складається з вартості продажу та вартості затрат при використанні товару за призначенням.

У кінцевому підсумку показник конкурентоспроможності i -го товару виражається через “ефективність споживання” та визначається за формулою

$$Km_i = \frac{Я_i}{Ц_i},$$

де Km_i — показник конкурентоспроможності i -го товару;

$Я_i$ — показник якості i -го товару;

$Ц_i$ — показник ціни i -го товару.

Таким чином, чим вищою є якість товару і чим нижчою є його ціна, тим вищою є його конкурентоспроможність.

Основною перевагою цього методу є те, що він враховує найважливіший критерій, який впливає на конкурентоспроможність підприємства, — конкурентоспроможність товару. Водночас цей підхід дає змогу одержати лише досить обмежене уявлення про переваги та недоліки в роботі підприємства, оскільки конкурентоспроможність підприємства набуває вигляду конкурентоспроможності товару і не торкається інших аспектів діяльності підприємства. При оцінюванні конкурентоспроможності не враховуються чинники, які формують економічні умови виробництва та збуту продукції, що суттєво знижує результативність проведених досліджень.

Особливий інтерес становлять матричні методи оцінки конкурентоспроможності фірм, засновані на ідеї розглядання процесів конкуренції в динаміці. Теоретичною базою цих методів слугує концепція життєвого циклу товару і технології. Згідно з цією концепцією, будь-який товар (чи технологія) з моменту його появи на ринку і до зникнення проходить певні стадії життєвого циклу, які передбачають впровадження, зростання, насичення і спад. На кожній стадії виробник може

реалізувати товар чи продукт певної технології в тих чи інших масштабах, що об'єктивно відбивається в частці ринку та в динаміці продаж.

Кількісний комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства реалізується завдяки використанню методу інтегральної оцінки. Алгоритм здійснення такої оцінки подано на рис. 5.



Рис. 5. Алгоритм оцінки конкурентоспроможності підприємства

Аналіз існуючих досліджень з питань конкурентоспроможності підприємств і економічних умов перехідного періоду підтверджує необхідність оцінювання конкурентоспроможності та використання результатів оцінки для формування стратегії підприємства.

Проаналізувавши окремі методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємств, доходимо таких висновків:

1. Велику цінність становлять методи оцінювання, що базуються на теорії ефективної конкуренції. У разі використання цих методів визначення конкурентних позицій фірми оцінюється діяльність підприємства (стосовно ефективності виробництва і збуту та з урахуванням фінансового стану фірми), що дає можливість зробити обґрунтованіші висновки про конкурентоспроможність та полегшує вироблення управлінських рішень щодо поліпшення роботи підприємства.

2. Методи, що базуються на концепції якості товару або якості і ціни, хоча і враховують найважливіший чинник конкурентоспроможності підприємства — конкурентоспроможність продукції, все ж таки не враховують чинники, що формують економічні умови виробництва і збуту продукції.

3. Матричні методи оцінювання конкурентоспроможності при наявності достовірної інформації про обсяги реалізації продукції підприємств, які оцінюються, дають змогу забезпечити високу репрезентативність оцінки. Водночас одержання подібної інформації найчастіше ускладнено чи навіть є неможливим, що істотно знижує практичну цінність методу. Крім того, метод виключає проведення аналізу причин явищ, які відбуваються, і ускладнює вироблення управлінських рішень.

4. Кількісний комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства найповніше відображає вплив кожної групи чинників на конкурентоспроможність підприємства, що забезпечує комплексність, дає змогу виявити причини неконкурентоспроможності та шляхом формування раціональних стратегій діяльності ліквідувати їх.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємств досягається завдяки чітко сформованій стратегії діяльності та послідовному її виконанню. Докладніше про формування та реалізацію стратегії діяльності підприємства йдеться у розд. 3 та 10.

Технологія розробки і реалізації стратегії конкурентоспроможності може передбачати такі етапи:

- визначення фактичної конкурентоспроможності підприємства (за однією з методик оцінювання конкурентоспроможності підприємства);
- аналіз макро- і мікросередовища підприємства;

- узагальнення інформації про підприємство та його оточення (сильні, слабкі сторони, загрози, можливості);
- формулювання відповідної стратегії конкурентоспроможності підприємства;
- моделювання сценаріїв імовірних подій;
- оцінювання конкурентоспроможності підприємства за певного сценарію розвитку подій та відносно обраної стратегії;
- реалізація вибраної стратегії.

Отже, для забезпечення стійких позицій у конкуренції підприємствам необхідний вибір пріоритетів у діяльності і розробка стратегії, яка найбільше відповідає тенденціям розвитку ринку та найліпшим способом використовує сильні сторони і переваги підприємства.

Економічні, комерційні та організаційно-управлінські інновації в галузі порушують перед підприємствами п'ять взаємопов'язаних стратегічних проблем, розв'язання яких може забезпечити виживання найближчим часом та розвиток на перспективу. Рис. 6 схематично відображує ці проблеми. Необхідність розв'язання цих проблем неминуче виникає, якщо підприємство надає інтегровані ринкові послуги.

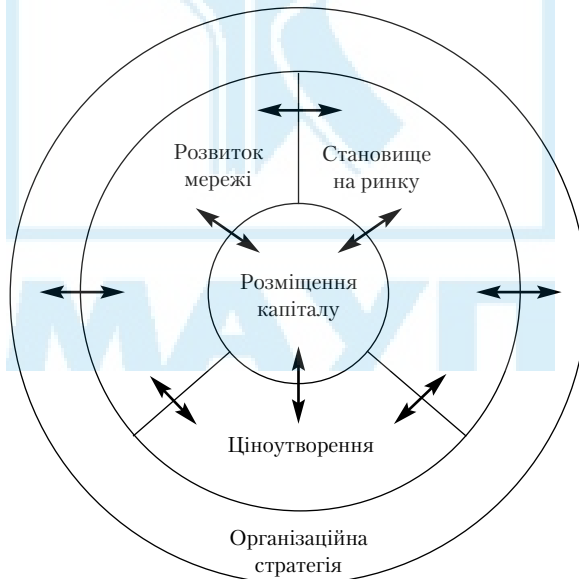


Рис. 6. Взаємопов'язані стратегічні проблеми

Контрольні запитання та завдання

1. У чому різниця прояву впливу на діяльність підприємства макро- та мікросередовища?
2. Охарактеризуйте основні чинники макросередовища функціонування підприємства.
3. Що є початковим етапом у формуванні стратегії діяльності підприємства?
4. У чому полягає різниця впливу зовнішніх і внутрішніх чинників мікросередовища діяльності підприємства?
5. Поясніть економічну сутність кривих зв'язку життєвих циклів товарів на ринку.
6. Як пов'язані між собою чинники галузевої конкуренції?
7. Чим за М. Портером визначається рівень прибутку підприємства?
8. Яким критерієм має відповідати сильна група постачальників?
9. Що виступає показником ціни товару при оцінюванні конкурентоспроможності i -го товару?
10. За яким методом реалізується кількісний комплексний підхід до оцінювання конкурентоспроможності підприємства?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Ворст Й., Ревентлоу П. Экономика фирмы. — М.: Высш. шк., 1994.
2. Грузинов В. Экономика предприятий. — М.: Ин-т экономики, 1996.
3. Грузинов В. Экономика предприятий. — М.: Финансы и статистика, 1998.
4. Економіка виробничого підприємства. — Львів: Оксарт, 1996.
5. Економіка підприємств: Підручник: У 2 т. / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: Хвиля-Прес, 1995. — Т. 1. — 400 с.; Т. 2. — 280 с.
6. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. — М.: Дело, 1998.
7. Менар К. Экономика организаций. — М.: ИНФРА-М, 1996.
8. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1998.
9. Сергеев И. Экономика предприятия. — М.: ФиС, 1997.
10. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов / Под ред. С. Г. Беляева, В. И. Кошкина. — М.: Закон и право; ЮНИТИ, 1996.
11. Томпсон А. Экономика фирмы. — М.: Бинوم, 1998.

12. *Экономика предприятия* / Под ред. В. М. Семенова. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998.
13. *Экономика предприятия* / Под ред. В. Я. Горфинкеля и др. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
14. *Экономика предприятия* / Под ред. В. Я. Хрипача. — Минск: НИЖ; Финансы, учет, аудит, 1997.
15. *Экономика предприятия* / Под ред. О. Волкова. — М.: ИНФРА-М, 1997.
16. *Экономика промышленного предприятия*. — М.: ИНФРА-М, 1998.



ПЕРСОНАЛ ПІДПРИЄМСТВА

1. Класифікація, структура та категорії персоналу підприємства

На якісний склад персоналу підприємства визначальний вплив справляє ціла низка макроекономічних чинників, найвпливовішими з яких є такі, як чисельність населення, у тому числі й працездатного віку, рівень зайнятості або рівень безробіття в регіоні.

Трудові ресурси — це частина працездатного населення країни (або окремого регіону), яка за своїм віком, освітою та фізичним станом відповідає обумовленій сфері діяльності. Таким чином, стан трудових ресурсів справляє значний вплив на персонал підприємства.

Персонал підприємства — це працівники, які постійно працюють на підприємстві і мають досвід, знання та навички практичної діяльності (роботи).

На промислових підприємствах (об'єднаннях) персонал розподіляється на дві групи:

1. Промислово-виробничий персонал (персонал основної діяльності).
2. Персонал непромислових організацій, що знаходиться на балансі промислового підприємства (персонал неосновної діяльності).

До промислово-виробничого персоналу підприємства (об'єднання) належать:

- промислово-виробничий персонал самостійних промислових підприємств, підпорядкованих об'єднанню, що користується правами, передбаченими Законом України “Про підприємства в Україні”;
- промислово-виробничий персонал промислових відокремлених підрозділів;

- персонал відокремлених підрозділів (науково-дослідних, конструкторських і технологічних організацій, обчислювальних центрів та ін.);

- працівники управління об'єднання, у тому числі працівники відокремленого апарату об'єднання.

До персоналу, зайнятого в неосновній діяльності промислових підприємств (непромисловий персонал), будівельних організацій, сільськогосподарських підприємств (персонал обслуговуючих та інших господарств), належать працівники:

- транспорту, що перебуває на балансі промислового підприємства, який повністю обслуговує непромислові організації (житлові господарства, комунальні підприємства, підсобні сільськогосподарські підприємства та інші організації неосновної діяльності, а також лісосплав);

- транспорту (контор, баз, гаражів) будівельних підприємств, включаючи працівників транспорту, зайнятих експлуатацією, обслуговуванням та ремонтом транспортних засобів БУ, БМУ, РБУ, тощо;

- контор, баз і складів матеріально-технічного постачання, а також працівників, зайнятих на вантажно-розвантажувальних роботах у складському та інших господарствах, включаючи розвантаження матеріалів із транспортних засобів на приоб'єктних складах; персонал, зайнятий розміщенням замовлень на устаткування;

- будівельних лабораторій;

- груп проектування (підготовки виробництва) організації робіт і проектних груп (проектно-кошторисних бюро, груп, геодезичних служб будівельно-монтажних трестів, підприємств виробничих одиниць) та ін. [1].

Для докладного вивчення структури складу працюючих на підприємстві використовують таку класифікацію категорій працівників основної діяльності: учні, робітники, інженерно-технічні працівники (ІТП), службовці, молодший обслуговуючий персонал (МОП) і працівники охорони.

Учні — це особи, які набувають на виробництві тієї чи іншої робочої професії (індивідуально і колективно) та отримують заробітну плату.

Робітники — це найчисленніша й головніша з погляду на участь у виробничому процесі група працівників. До них належать особи, безпосередньо зайняті виготовленням продукції, а також ті, хто виконує допоміжні функції у процесі виготовлення продукції (догляд

за устаткуванням, доставка матеріалів до робочого місця і транспортування виробів і напівфабрикатів, прибирання виробничих приміщень і т. ін.).

Інженерно-технічні працівники — це особи, зайняті підготовкою технологічного процесу, керуванням виробничим процесом, технічним інструктажем робітників, а також ті, хто здійснює функції контролю, зв'язку і т. ін., якщо їхня робота вимагає спеціальних технічних знань.

Службовці — це працівники, які виконують адміністративні функції, що не вимагають спеціальних технічних знань, а також функції обліку, діловодства, постачання, збуту, фінансування та ін.

Молодший обслуговуючий персонал (МОП) — це працівники, зайняті прибиранням і опаленням не виробничих приміщень, а також кур'єри, розсилні, шофери легкових машин, гардеробники. Цю групу працівників виділяють у самостійну категорію не стільки за характером виконуваної роботи, скільки за ознакою ділянки, на якій вони працюють. За характером виконуваної роботи працівники, що належать до категорії МОП, ближче до робітників, але відрізняються від них тим, що працюють у не виробничих відділах. Наприклад, прибиральниця в цеху належить до робітників, а прибиральниця у дворі чи в конторі — до МОП.

Працівники охорони — це особи, що виконують функції воєнізованої, озброєно-вахтерської, сторожової та професійної пожежної охорони.

На промисловому підприємстві та загалом у промисловості склад робітників вивчають найдокладніше. *Залежно від ролі в процесі виготовлення продукції* розрізняють робітників основних і допоміжних.

До *основних* (виробничих) належать робітники, що безпосередньо виробляють продукцію, приводять у дію виробниче устаткування, керують ним і контролюють його роботу. Усі інші робітники належать до *допоміжних*. У кожному цеху є основні та допоміжні роботи, а тому розподіляти робітників на основних і допоміжних доцільно не тільки в основних, а й у підсобних, допоміжних цехах. Особливо важливою для промислового підприємства є група основних робітників в основних цехах. На практиці тільки цих робітників вважають основними, а всіх інших — допоміжними. Великого значення набуває групування робітників *за ступенем автоматизації і механізації праці*. При одноразовому обліку професійного складу робітників поділяють на шість груп:

- робітники ручної праці, які користуються ручним інструментом і найпростішими пристосуваннями. Ця група поділяється на дві підгрупи: задіяні у виробничих операціях, що безпосередньо піддаються механізації; задіяні у виробничих операціях, що погано піддаються механізації;

- робітники, які працюють з приводним інструментом;

- робітники біля машин без примусового зв'язку робочого органу з предметом праці;

- робітники біля машин із примусовим зв'язком робочого органу з предметом праці, але без автоматичної подачі матеріалів і без автоматичного відведення продукту (напівавтоматів). Цю групу поділяють на дві підгрупи: ті, хто працює безпосередньо біля машин; наладчики та установники;

- робітники біля машин із примусовим зв'язком робочого органу з предметом праці, автоматичною подачею постачання та автоматичним відведенням продукту (автоматів), хоча автоматизація цих машин ще не повна і низку функцій поточного контролю і регулювання виконує робітник. Ця група також складається з двох підгруп: ті, хто працює безпосередньо біля машин; наладчики та установники;

- робітники біля автоматизованих блоків машин. Цю групу поділяють на три підгрупи: ті, хто працює біля приладів дистанційного керування; ті, хто працює безпосередньо біля блоків машин; наладчики та установники.

Робітники, що обслуговують машини, якими б не були їхні функції (подача матеріалів, змащення, чищення, ремонт і т. ін.), якщо тільки серед них немає функції керування, належать до робітників ручної праці.

Для докладнішого вивчення складу персоналу робітників розподіляють за професіями і кваліфікацією. Під *професією* розуміють напрям трудової діяльності, що потребує певного комплексу знань і трудових навичок, а під *кваліфікацією* — ступінь опанування працівниками знань і трудових навичок.

Відповідно до характеру виконуваних функцій весь персонал підприємства поділяється на такі групи:

- *керівники* — працівники, які займають керівні посади на підприємстві та його структурних підрозділах;

- *спеціалісти* — працівники, які займаються інженерно-технічними, економічними та іншими видами спеціальних робіт, що пов'язані із застосуванням положень та відповідних наук, використанням певних методів;

- *службовці* — працівники, які виконують підготовку та оформлення документації, звітів, контроль, господарське обслуговування;
- *робітники* — працівники, які безпосередньо зайняті у процесі створення матеріальних цінностей.

Відповідно до державної статистичної звітності, що складається за встановлений календарний звітний період, персонал підприємств поділяється у такий спосіб: облікова чисельність працівників, середньооблікова чисельність працівників та явочна кількість працівників (кількість тих, хто з'явився).

Облікова чисельність персоналу — це показник чисельності працівників облікового складу на певну дату звітного періоду, наприклад на перше або останнє число місяця, включаючи прийнятих та вилучаючи тих працівників, які вибули в цей день [4].

Щоб уникнути повторного обліку, працівників, прийнятих на підприємство на штатні посади для виконання робіт за сумісництвом, не включають до облікового складу працівників цього підприємства і заносять до окремого списку сумісників.

До облікового складу входять не тільки працівники, які фактично з'явилися на роботу, а й ті, у яких є вихідний день, або ті, що не вийшли на роботу через хворобу чи у зв'язку з виконанням державних і суспільних обов'язків, або ті, що перебувають у відпустці та не з'явилися з інших причин, або ті, яким підприємство виплачує заробітну плату чи надає відпустку без збереження заробітної плати.

Явочна кількість працівників показує, скільки осіб з тих, що складають список, з'явилися на роботу, а *кількість осіб, що фактично працювали*, — скільки осіб з тих, що з'явилися, стали до роботи (працівники, що перебувають у відрядженні за завданням підприємства, належать до тих, що з'явилися і фактично працювали). Розбіжність між явочною кількістю працівників і кількістю осіб, що працювали фактично, спостерігається у випадку цілоденного простою, коли працівники з'явилися на підприємство, але через не залежні від них причини (аварія, відсутність сировини, неподання електроенергії і т. ін.) не стали до роботи.

Середня облікова кількість працівників за місяць визначається так: підсумовують дані про облікову кількість працівників за всі робочі та неробочі дні (у неробочий день повторюється чисельність за списком за попередній день, а при п'ятиденному робочому тижні та наявності двох вихідних днів підряд облікова кількість працівників за ці обидва дні дорівнює робочому дню, що передував вихідним) і отриману суму

поділяють на кількість календарних днів місяця. Якщо підприємство, починаючи діяльність, оформлює списки не з першого дня звітного місяця, то отриману суму у цьому разі поділяють на кількість календарних днів місяця, тобто одержують кількість повних облікових людино-днів. Так усувається повторний рахунок, і середня облікова кількість працівників усієї промисловості являє собою суму цих показників на окремих підприємствах.

Обчислюючи середню облікову чисельність працівників, з їхньої облікової кількості вилучають: а) жінок у період додаткових відпусток без збереження заробітної плати після закінчення відпусток у зв'язку з вагітністю та пологами до досягнення дитиною віку одного року; б) водіїв, робочих з ремонту, механіків, трактористів, машиністів та інших механізаторів, які відряджені на сільськогосподарські роботи, для вивезення зерна та інших сільськогосподарських продуктів, якщо за ними зберігається 75 % середнього місячного заробітку за місцем основної роботи замість добових і квартирних; в) працівників, які навчаються на останніх курсах у вечірньому і заочному вищому і середньому спеціальних навчальних закладах, які одержали додаткову відпустку без збереження заробітної плати, а також тих, хто вступає у ці навчальні заклади й одержав відпустку без збереження заробітної плати для здачі вступних іспитів. Таке обчислення певною мірою пов'язує показник чисельності працівників з показниками середнього виробітку і середнього заробітку.

Таким чином, облікова чисельність працівників за певну дату охоплює всіх працівників, що значаться на підприємстві, а середня облікова чисельність — тільки тих, хто одержує заробітну плату на цьому підприємстві.

Співвідношення різних категорій працівників в їхній загальній чисельності — це структура персоналу підприємства. Для аналізу структури кадрів визначається і порівнюється питома вага кожної категорії працівників (d_{qi}) в загальній середньообліковій чисельності промислово-виробничого персоналу ($\bar{C}_{пвп}$). Для цього використовують такі формули:

$$d_{qi} = \frac{c_i}{\bar{C}_{пвп}}, \quad \text{або у відсотках} \quad d_{qi} = \frac{c_i}{\bar{C}_{пвп}} \cdot 100, \quad (1)$$

де c_i — середньооблікова чисельність працівників i -ї категорії.

Структура кадрів підприємства визначається і аналізується по кожному підрозділу (цеху, службі, відділу) [7].

При формуванні плану підприємства на плановий період визначається планова чисельність персоналу, яка залежить від специфіки підприємства, особливостей його функціонування.

Чисельність основних робітників на підприємстві на плановий період ($\text{Ч}_{\text{пл}}$) встановлюється на основі повної трудомісткості виробничої програми [2]:

$$\text{Ч}_{\text{пл}} = \frac{\Sigma T_i}{\Phi_{\text{рр}} K_{\text{вн}}} , \quad (2)$$

де ΣT_i — повна трудомісткість виробничої програми (год), визначається шляхом множення планової кількості виробів на норму часу на виготовлення одного i -го виробу;

$\Phi_{\text{рр}}$ — фонд робочого часу одного робітника (год);

$K_{\text{вн}}$ — очікуваний коефіцієнт виконання норм.

Чисельність інших категорій робітників підприємства визначається виходячи з існуючих норм, що також залежать від виробничої програми та мають свої специфічні особливості на кожному конкретному підприємстві.

Дуже часто вирішенню питань потреби та додаткової потреби або скорочення працівників сприяє розробка балансових розрахунків необхідності у персоналі з урахуванням професій, спеціальностей і кваліфікації, які здійснюються для збалансування потреби підприємств у працівниках з їхньою фактичною наявністю, удосконаленням та розвитком усіх діючих форм професійної освіти працівників.

Іноді у процесі виробництва виникає потреба у збільшенні чисельності працівників. Це зазвичай пов'язане з підвищенням обсягів виробництва, розширенням асортименту продукції, відкриттям філій або окремих виробництв.

Процес визначення додаткової потреби у працівниках та джерел її забезпечення схематично подано на рис. 1.

Додаткова потреба у працівниках — це склад працівників за кожною їхньою категорією, необхідний підприємству у поточному або перспективному періоді додатково до наявної чисельності, що склалася на початок планового періоду.

У загальному вигляді додаткова потреба в кадрах визначається як різниця між середньорічною чисельністю в плановому періоді, що передбачена планом по праці, та очікуваною фактичною чисельністю за попередній рік. При цьому враховується відшкодування збитку чи-

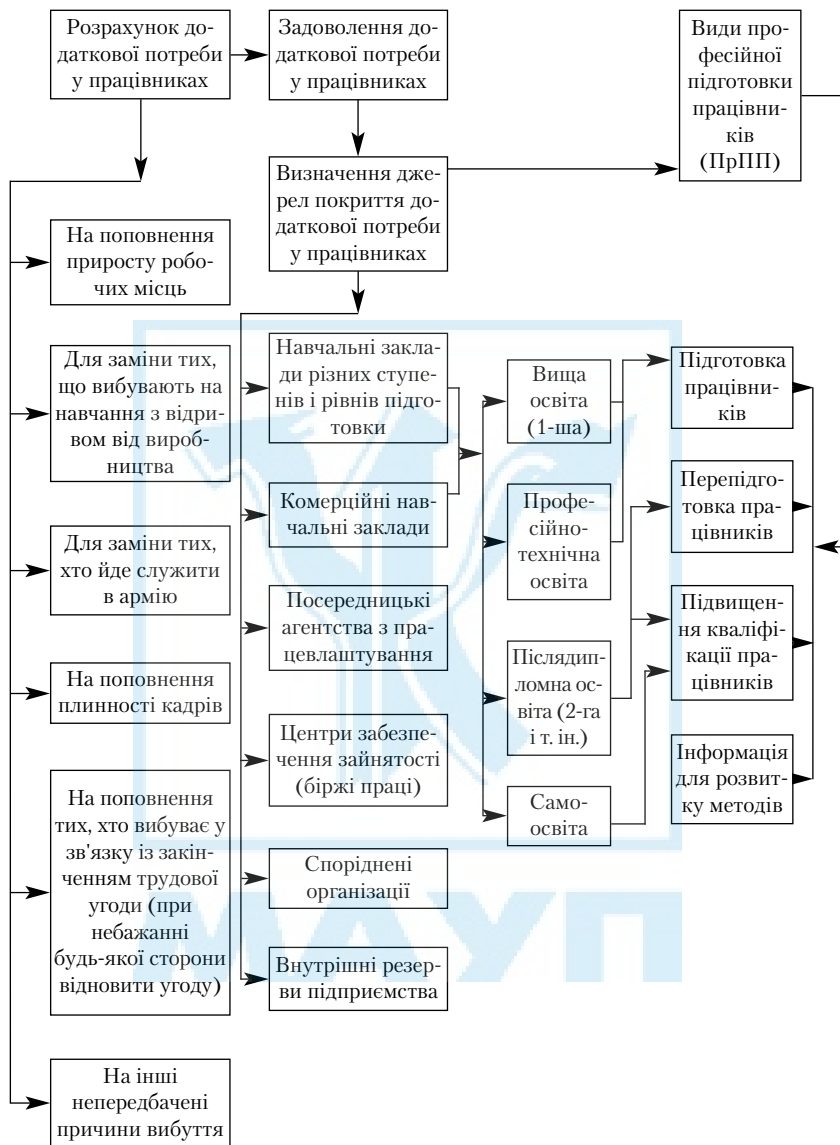


Рис. 1. Формування додаткової потреби у працівниках та джерела її забезпечення на підприємстві

сельності робітників та службовців, який пов'язаний з перебуванням в армії, на навчанні, на пенсії.

Додаткова потреба в кадрах робітників щодо кожної спеціальності (ΔP) розраховується за формулою

$$\Delta P = \mathcal{C}_{\text{пвп}} - \mathcal{C}_{\text{рф}} + \frac{\mathcal{C}_{\text{пвп}} Y_y}{100}, \quad (3)$$

де $\mathcal{C}_{\text{рф}}$ — фактична (очікувана) чисельність робітників за попередній період (рік);

Y_y — середній відсоток відсутніх робітників у зв'язку зі службою в армії, перебуванням на навчанні або виходом на пенсію.

На підставі балансу працівників підприємства складається план професійної освіти працівників за видами професійної підготовки працівників (ПрПП): підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації і за видами професійної освіти працівників: вищої (1-ї), професійно-технічної, післядипломної (2-ї і т. ін.), самоосвіти.

2. Облік та рух персоналу

Облік та рух персоналу на підприємстві проводяться відповідно до “Інструкції по статистиці чисельності працівників, зайнятих в народному господарстві України” (затверджена наказом Міністерства статистики України від 7 липня 1995 р. № 171, далі — Інструкція № 171) [1].

Звітність про кількісний склад робітників повинні подавати усі підприємства, установи, організації та особи, які займаються підприємницькою діяльністю і на яких розповсюджується дія Закону України “Про державну статистику” від 17 вересня 1992 р. № 2614-XII. Дані про структурні одиниці, несамостійні підрозділи (виробництва, цехи, відділення, дільниці, бригади тощо) включають до звіту про працю підприємств, на балансі яких вони знаходяться. При цьому несамостійні підрозділи, що розташовані на іншій адміністративній території (місто, район, край, Автономна Республіка Крим), або їх головна організація (об'єднання) подають звітність до органу державної статистики за місцем їх розташування та за його вказівкою (п.1.6 Інструкції № 171).

Інструкція № 171 приписує: “Державна статистична звітність на підприємствах повинна складатися на базі уніфікованих форм первинної облікової документації” [1].

І хоч не кожне підприємство подає до органів статистики форми звітності, та все ж на кожному з них ведеться постійний облік чисельності працівників, відпрацьованого робочого часу та інших показників, що пов'язані з оплатою праці або з розрахунком комунального податку.

При визначенні кількісного складу працівників використовують такі форми первинного обліку*:

- Н-1 “Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу”;
- Н-5 “Наказ (розпорядження) про переведення на іншу роботу”;
- Н-6 “Наказ (розпорядження) про надання відпустки”;
- Н-8 “Наказ (розпорядження) про зупинення трудової угоди”;
- Н-12 “Табель обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати”;
- Н-49 “Розрахунково-платіжна відомість”;
- Н-50 “Розрахункова відомість”;
- Н-51 “Розрахункова відомість”;
- Н-53 “Платіжна відомість”;
- Н-54 “Особистий рахунок”.

Крім цих форм первинного обліку, застосовують також документи, що затверджені у встановленому порядку та характеризують кількість працівників та їхній дохід у грошовій і натуральній формах, а також розміри пільг та компенсацій.

Облік та рух персоналу базується не тільки на формах первинного обліку, а й на розрахунках різних показників. Наведемо декілька з них [7].

Для визначення середнього темпу зміни чисельності та функціонального складу робітників на підприємстві використовується формула середньої геометричної зваженої:

$$I_p = \sqrt[n]{x_1 d_1 x_2 d_2 \dots x_n d_n}, \quad (4)$$

де I_p — середній темп зміни чисельності та складу робітників;

$x_1 x_2 \dots x_n$ — індекси зміни чисельності окремих функціональних груп персоналу;

$d_1 d_2 \dots d_n$ — питома вага окремих функціональних груп персоналу в загальній чисельності працюючих.

* Форми первинного обліку для визначення кількісного складу працівників затверджені наказами Міністерства статистики України “Про затвердження типових норм первинного обліку” від 9 жовтня 1995 р. № 253 та від 22 травня 1996 р. № 144.

Розрізняють зовнішній оборот робочої сили, коли приймають нових робітників або їх звільняють з роботи, і внутрішній оборот — переміщення працівників у межах підприємства, коли їх переводять з однієї категорії персоналу в іншу. І якщо при зовнішньому обороті змінюється як середньооблікова чисельність, так і чисельність працівників окремих категорій, то при внутрішньому змінюється лише чисельність окремих категорій.

Індекс чисельності окремих категорій працівників (I_{Π}) розраховується з урахуванням зміни чисельності на початок і на кінець за аналітичний період:

$$I_{\Pi} \rightarrow I_{\Pi} = \frac{\text{Ч}_{\text{ПВП}} + \text{Ч}_{\Pi} - \text{Ч}_{\text{ЗВ}}}{\text{Ч}_{\text{ПВП}}}, \quad (5)$$

де $\text{Ч}_{\text{ПВП}}$ — чисельність промислово-виробничого персоналу на початок конкретного періоду, осіб;

Ч_{Π} — чисельність прийнятих за період, що аналізується, осіб;

$\text{Ч}_{\text{ЗВ}}$ — чисельність звільнених з різних причин працівників, осіб.

Коефіцієнт вибуття кадрів ($k_{\text{ВК}}$) визначається відношенням кількості працівників, звільнених з усіх причин за конкретний період, до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу:

$$k_{\text{ВК}} = \frac{\text{Ч}_{\text{ЗВ}}}{\text{Ч}_{\text{ПВП}}} \cdot 100\%. \quad (6)$$

Коефіцієнт прийому кадрів ($k_{\text{ПК}}$) визначається відношенням кількості працівників, прийнятих на роботу за конкретний період, до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу:

$$k_{\text{ПК}} = \frac{\text{Ч}_{\Pi}}{\text{Ч}_{\text{ПВП}}} \cdot 100\%. \quad (7)$$

Коефіцієнт стабільності кадрів ($k_{\text{СК}}$) використовується для оцінювання рівня організації управління виробництвом на підприємстві; він обчислюється за формулою

$$k_{\text{СК}} = 1 - \frac{\text{Ч}_{\text{ЗВ}}}{\text{Ч}_{\text{ПВП}} + \text{Ч}_{\Pi}}. \quad (8)$$

3. Нормування праці на підприємстві

Нормування праці є видом діяльності з управління виробництвом, пов'язаним з визначенням необхідних затрат праці та її результатів, а також з контролем за мірою праці.

Нормування праці — це складова організації праці на підприємстві, що регламентує затрати живої праці за різних умов трудової діяльності людини [3]. Докладніше про цей вид діяльності можна прочитати у книзі “Нормування праці” за редакцією В. М. Данюка та В. М. Абрамова (К., 1995).

Процес нормування праці являє собою сукупність здійснення організаційно-технічних заходів щодо вивчення, обґрунтування, визначення і впровадження у виробництво норм праці, тобто міри праці, яка виражається кількістю робочого часу, об'єктивно необхідного для виконання конкретної роботи конкретним робітником у конкретних організаційно-технічних умовах виробництва. При цьому об'єктом нормування праці є будь-яка доцільна діяльність людини, тобто трудовий процес у його конкретному і специфічному виявах.

Організація виробництва будь-якого товару здійснюється в часі й матеріальному просторі та забезпечується методами оперативного-виробничого планування і нормування праці.

На базі планового обсягу випуску продукції кожному підрозділу підприємства встановлюється в тій чи іншій формі виробниче завдання. Розрахунки календарно-планових термінів виробництва, тривалість виробничого циклу, обсяг партій запуску-випуску тощо передбачають наявність, а при їх відсутності встановлення на основі методів та прийомів нормування праці, норм живої праці.

У нинішніх умовах на окремих підприємствах нормуванню праці перестали приділяти належної уваги і як результат — такі підприємства стали банкрутами або знаходяться на межі закриття. Тому Міністерство праці та соціальної політики України разом з Міністерством економіки України видали наказ від 28 грудня 2000 р. № 361/7 “Про заходи поліпшення нормування праці”. У цьому наказі відзначається, що для поліпшення нормування праці як важливої складової підвищення ефективності виробництва, зростання продуктивності праці, посилення соціальної захищеності працівників, забезпечення оптимального співвідношення між мірою праці та її оплатою, ефективнішого використання робочого часу за рахунок скорочення його

непродуктивних витрат, розвитку та поширення національної нормативної бази з праці, посилення організаційно-методичної і практичної допомоги підприємствам, організаціям з питань нормування праці та на виконання протоколу № 25 засідання Урядового комітету соціального та гуманітарного розвитку від 14 листопада 2000 р. (п. 5) всі підприємства і організації державної та комунальної форм власності повинні проаналізувати всебічно свою діяльність та вжити заходів для підвищення ефективності роботи головних організацій з розроблення нормативних і методичних матеріалів з нормування праці, а у разі потреби — вирішити питання про створення підрозділів, що мають забезпечити цю роботу.

Органи виконавчої влади мають забезпечувати розроблення, перегляд, доповнення відповідно до сучасного рівня техніки, технології виробництва і праці та затвердження норм часу, виробітку, обслуговування, нормативів чисельності (надалі — норм праці) та їх поширення для підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності та господарювання за їх замовленням. Ці органи мають також забезпечувати на підприємствах і в організаціях введення первинного обліку виконання норм праці, визначати спільно з об'єднаннями роботодавців та відповідними профспілковими органами при укладанні галузевих і регіональних угод, колективних договорів прийняття сторонами конкретних зобов'язань щодо поліпшення стану нормування праці працівників.

Крім того, в наказі рекомендовано продовжити подальше впровадження нормованих завдань для робітників з погодинною оплатою праці, розрахованих на основі науково обґрунтованих норм праці, за умови повного завантаження і стабільності виробництва.

Оскільки нормуванню праці надається важливе значення, то в наказі йдеться про те, що вищим організаціям необхідно у контактах з керівниками державних (комунальних) підприємств, акціонерних товариств з часткою державного майна передбачати їх відповідальність перед власником або уповноваженим ним органом за стан нормування праці на підприємстві, а також забезпечити проведення моніторингу у сфері нормування.

Кабінет Міністрів України постановою від 18 березня 2003 р. № 356 затвердив Програму створення та постійного оновлення національної нормативної бази з праці та професійної класифікації на 2004–2007 роки. Ця Програма спрямована на створення національної нормативної бази з праці (норми виробітку, часу, обслуговування,

чисельності, нормативи режимів роботи, методичні рекомендації тощо) та професійних класифікацій (типові кваліфікаційні характеристики професій (посад) працівників) [8].

4. Сучасна система управління персоналом

Система управління персоналом — це система, в якій реалізуються всі функції управління персоналом [5]:

- загального та лінійного керівництва, що здійснює управління організацією загалом, а також управління окремими функціональними та виробничими підрозділами;
- планування та маркетингу, тобто розробка кадрової політики і стратегії управління персоналом, аналіз кадрового потенціалу, прогнозування потреби у персоналі;
- управління найму та обліку персоналу, що крім набору персоналу займається оцінюванням, відбором, обліком прийому, переміщенням, профорієнтацією та організацією раціонального використання персоналу;
- управління трудовими відносинами, що здійснює аналіз та регулювання міжгрупових та міжособистісних відносин у колективі;
- забезпечення нормальних умов праці;
- управління розвитком колективу, що забезпечує навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації, адаптацію нових працівників, поточне періодичне оцінювання кадрів;
- управління мотивацією поведінки персоналу;
- управління соціальним розвитком, тобто організація харчування, житлового обслуговування, розвитком культури та фізичного виховання;
- розвитку організаційної структури управління;
- інформаційного забезпечення системи управління персоналом.

Оснoву механізму системи управління персоналом організації нині мають становити знання ролі особистості працівника, його мотиваційних установок, вміння їх формувати та скеровувати відповідно до завдань, що стоять перед організацією. Ця концепція як кадрoва, цільoва та інструментальна системи моделі менеджменту персоналу сформульована у вигляді таблиці.

Серед основних напрямів організації праці на підприємстві (удосконалення розподілу і кооперування праці, удосконалення організації та обслуговування робочих місць тощо) є і такий, що стосується

Кадрова та інструментальна системи управління персоналом

Стратегічна постановка мети	Принципи кадрової політики	Інструментарій	Заходи
1	2	3	4
Внесення особистих аспектів до постановки мети і знаходження рішення з урахуванням загальних інтересів підприємства	Баланс між виробничо-господарськими вимогами і запитами працівників, раннє розпізнавання кадрових проблем і конфліктних ситуацій та їх згладжування, розпізнавання важливих для підприємства внутрішніх та зовнішніх змін тощо	Кадрове правління, інформаційна політика, кадрова інформаційна система, кадрове та соціальне зведення, кадрова організація тощо	Аналіз підприємства (аналіз навколишнього середовища), планування роботи підприємства та працівників, навчання керівних працівників, формулювання цілей кадрового менеджменту тощо
Своєчасне якісне і кількісне формування персоналу	Потрібна людина на потрібному місці в потрібний час, досягнення максимальної зайнятості працівників, заохочення підвищення продуктивності праці, найм працівників тільки на тривалу роботу тощо	Планування потреби в персоналі та задоволення її, планування використання працівників, планування навчання, підвищення кваліфікації працівників тощо	Найм, оцінка і використання працівників, навчання, орієнтоване на потребу підприємства, опис посади
Своєчасне матеріальне і соціальне забезпечення членів трудового колективу	Оплата згідно з вимогами і виробітком; заохочення збільшення виробітку, заповнення соціальним трудощам; облік робітників, що зменшили виробіток тощо	Оцінка праці, пенсійне забезпечення, підвищення виробітку, соціальні заходи тощо	Баланс інтересів (соціальний план), соціальні послуги, каса взаємодопомоги, колективні акції тощо
Постійне поліпшення здоров'я членів колективу	Зменшення безпеки та навантаження на робочому місці; інструктаж робітників з техніки безпеки; організація праці з урахуванням досягнень медицини праці тощо	Санітарна служба, медична служба, педагогіка техніки безпеки	Застосування сучасних технологій, вимірювання навантаження (картотека робочих місць), аналіз робочих вимог, використання праці фахівців із техніки безпеки

1	2	3	4
Заохочення робітників до вищого виробітку	Розвиток потенціалу робітників, індивідуальне планування професійної кар'єри, набуття особистих навичок за допомогою тренінгу	Заохочення працівників та оцінка розвитку працівників, планування навчання та підвищення кваліфікації працівників	Тренінгова програма, семінари, школи, спеціалізовані видання, залучення інших форм професійної освіти
Формування та поліпшення іміджу підприємства для громадськості	Урахування суспільно-політичної відповідальності кадрової політики; підтримання контактів і врахування інтересів установ, об'єднань, спілок та інститутів, оформлення зв'язків з ринком робочої сили, посилення престижу кадрової політики на підприємстві	Кадрова і соціальна звітність, дослідження працівників, робота з громадськістю, кадровий маркетинг, інформація	Робота в регіональній інфраструктурі, інформаційні заходи, аналіз виробництва, опитування працівників, видання інформаційних матеріалів про роботу кадрового керівництва

менеджменту персоналу — удосконалення організації підбору, підготовки працівників, підвищення їх кваліфікації, тобто забезпечення підготовки і перепідготовки працівників відповідно до потреб виробництва; організація системи професійної орієнтації і професійного добору; розширення загальноосвітнього та економічного світогляду працівників; удосконалення форм і методів підвищення їх кваліфікації; створення умов, що забезпечують стабільність працівників; дотримання програм і термінів навчання за професіями.

Головну специфічну особливість управління працівниками на виробництві складає врахування їхньої здатності одночасно виступати об'єктом і суб'єктом управління. Основною ж метою управління персоналом у сучасних умовах є поєднання ефективного навчання працівників, підвищення кваліфікації та трудової мотивації, а також задоволення потреб підприємства у працівниках, забезпечення раціонального розміщення, професійно-кваліфікаційного і посадового просування працівників, їх ефективного використання.

Управління працівниками забезпечується за допомогою таких методів: адміністративних; економічних; соціально-психологічних.

Кожний з цих методів орієнтований на свої особливі підходи. Так, адміністративні методи орієнтовані на такі мотиви поведінки, як усвідомлення необхідності трудової дисципліни, почуття обов'язку, культура трудової діяльності і т. ін. Економічні методи забезпечують матеріальне стимулювання колективу і окремих працівників, вони засновані на використанні економічного механізму управління. Соціально-психологічні методи базуються на використанні моральних стимулів до праці та впливають на особистість за допомогою психологічних прийомів для перетворення адміністративного завдання в усвідомлену дію [5].

Ефективне управління персоналом за допомогою вказаних методів можливе, якщо на підприємстві діє чітка інформаційна система, яка надає необхідні відомості (рис. 2).

Управління персоналом містить в собі такі послідовні етапи:

1. *Планування чисельності працівників*: розробка плану задоволення майбутніх потреб у трудових ресурсах.

2. *Набір працівників*: створення резерву потенційних кандидатів по всіх посадах.

3. *Відбір*: оцінювання кандидатів на робоче місце і відбір кращих з резерву, створеного у ході відбору.

4. *Визначення заробітної плати і пільг*: розробка структури заробітної плати і пільг для залучення, найму і збереження працівників.

5. *Профорієнтація і адаптація*: введення найнятих працівників в організацію та її підрозділи.

6. *Навчання*: розробка програм для навчання працівників та для набуття ними трудових навичок.

7. *Оцінка трудової діяльності*: розробка методик оцінювання трудової діяльності та доведення його результатів до працівників.

8. *Підвищення, пониження, переведення, звільнення*: розробка методів переміщення працівників на посади з більшою або меншою відповідальністю, розвитку їхнього професійного досвіду шляхом ротації, а також припинення угод найму.

9. *Підготовка керівних працівників, управління просуванням їх по службі*: розробка програм, що скеровані на розвиток здібностей і підвищення ефективності праці керівних працівників (у тому числі їхньої ротації).

Організаційна структура управління персоналом може мати різний вигляд, але подамо тут найпоширенішу нині (рис. 3).



Рис. 2. Інформаційна система забезпечення ефективного управління персоналом

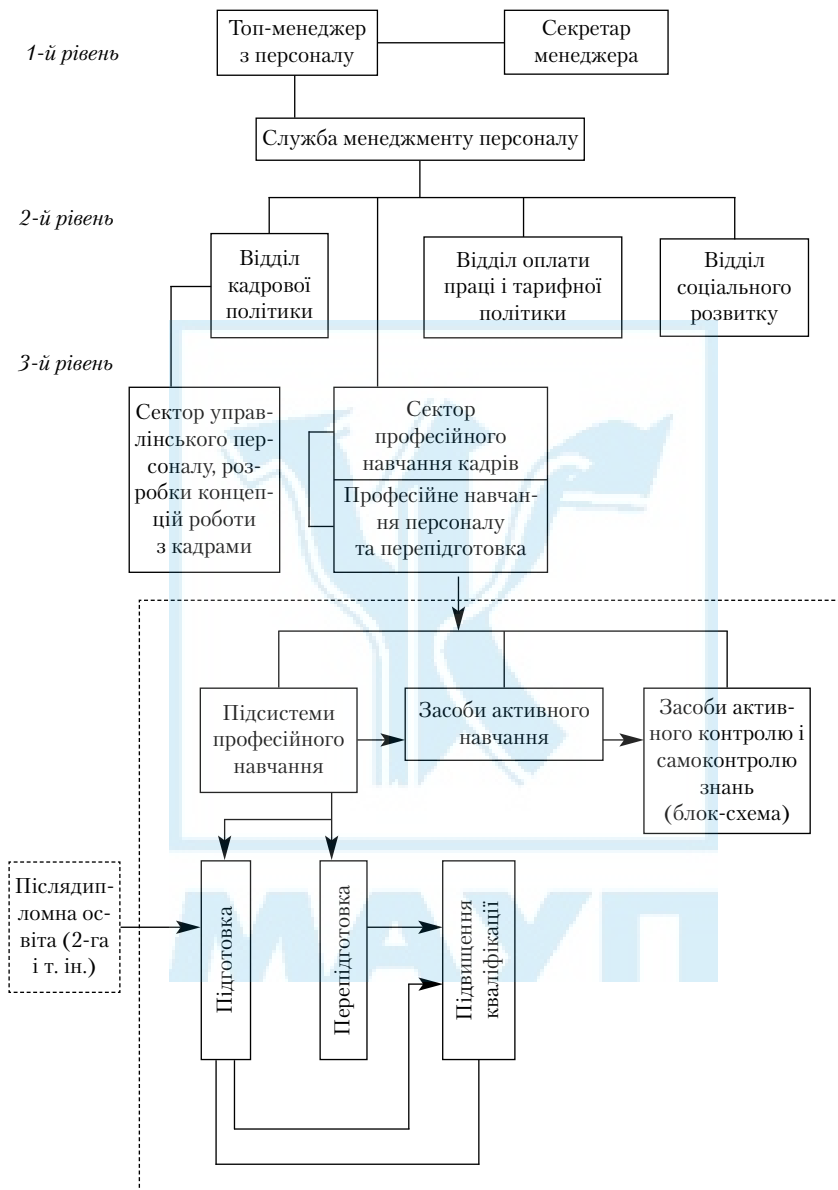


Рис. 3. Одна з організаційних структур менеджменту персоналу

Служба управління персоналом є функціональною*, її співробітники не беруть безпосередньої участі в основній діяльності організації. Рішення в галузі управління персоналом — про прийом на роботу і звільнення, питання призначення на нову посаду, направлення на професійну перепідготовку або навчання, підвищення заробітної плати — приймаються керівниками підлеглих, тобто лінійними керівниками**. Працівники служби менеджменту персоналу відіграють роль експертних радників лінійного керівника з цих питань.

Отже, існування лінійних і функціональних підрозділів містить в собі потенційний конфлікт в їх стосунках, який на практиці веде до розвитку двох тенденцій — або ігнорування функціональної експертизи, або підміни лінійних керівників функціональними.

Протиріччя між лінійними і функціональними керівниками і спроби його вирішення знайшли відображення у концепції подвійної або сумісної відповідальності, згідно з якою і лінійні керівники, і спеціалісти з менеджменту персоналу несуть відповідальність за реалізацію основного завдання управління — поліпшення використання працівників. Служба менеджменту персоналу вирішує це завдання шляхом створення загальних умов (систем, процедур, програм), що сприяють реалізації потенціалу кожного працівника, і здійснення контролю за їх застосуванням. Лінійні керівники здійснюють щоденне управління людьми, тобто змушують ці системи працювати. Такий розподіл обов'язків дає змогу використовувати можливості кожної сторони і значно полегшує їх співробітництво.

Контрольні запитання та завдання

1. Що слід розуміти під терміном “персонал підприємства”?
2. Хто належить до промислово-виробничого персоналу підприємства?
3. Як обчислюється явочна кількість працівників?
4. Що таке структура персоналу підприємства і які її складові?
5. Як формується додаткова потреба у працівниках і які є джерела її забезпечення?

* Функціональний керівник — керівник підрозділу, який забезпечує нормальне функціонування лінійних підрозділів і який виконує “допоміжні” функції (віце-президент з людських ресурсів, начальник відділу постачання, керівник групи професійного навчання) [6].

** Лінійний керівник — керівник підрозділу, який займається основною для своєї організації діяльністю і несе відповідальність за реалізацію цілей організації (генеральний директор, директор заводу, бригадир) [6].

6. Які форми первинного обліку використовуються при визначенні кількісного складу працівників?
7. У чому полягає сутність нормування праці?
8. Що таке система управління персоналом і з яких підсистем вона складається?
9. Які є методи управління працівниками на підприємстві, чим вони відрізняються між собою?
10. Назвіть основні етапи управління персоналом.
11. Що означають поняття “лінійний керівник” і “функціональний керівник”?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Інструкція* по статистиці чисельності працівників, зайнятих у народно-му господарстві України. Затв. наказом Мінстату України від 7 липня 1995 р. № 171 за погодженням з Мінекономіки України, Мінпраці України, Мінфіном України та зареєстрована в Мін'юсті України 7 серпня 1995 р. за №287/823.
2. *Економіка* фірми: Підручник. — К.: Нац. банк України, 1998.
3. *Завіновська Г. Т.* Економіка праці. — К.: КНЕУ, 2000.
4. *Захожай В. Б., Калина А. В.* Статистика труда и занятости. — К.: МАУП, 2000.
5. *Менеджмент*: Консп. лекций в схемах / Сост. Д. И. Платонов. — М.: ПРИОР, 2000.
6. *Персонал*: Словарь понятий и определений/П. В. Журавлев, С. А. Карташов, Н. К. Маусов и др. — М.: Экзамен, 1999.
7. *Смирницкий Е. К.* Экономические показатели промышленности. — М.: Экономика, 1974.
8. *Солдатенко М. Г.* Нові підходи з нормування праці // *Праця і закон*. — 2003. — № 9–10.
9. *Старобинский Э. К.* Как управлять персоналом. — М.: ЗАО “Бухгалтерский бюллетень”, 1997. — 336 с.

ВИРОБНИЧІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

1. Основні виробничі фонди: сутність, оцінка і структура

У процесі виробництва працівники підприємства, використовуючи певні засоби праці, впливають на предмети праці та перетворюють останні на різні види продукції. Засоби праці (будівлі, споруди, машини, обладнання та ін.) разом із предметами праці (сировина, матеріали, паливо та ін.) утворюють засоби виробництва, які у вартісній формі становлять основні й обігові виробничі фонди підприємства. Але засоби виробництва лише тоді стають виробничими фондами, коли беруть участь у створенні вартості тієї чи іншої продукції.

Основні фонди підприємства — це засоби праці, що мають вартість та функціонують у виробничому процесі тривалий час у своїй незмінній споживній формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість новоствореної продукції поступово (частинами) в міру зносу.

Зростання й удосконалення засобів праці забезпечують через підвищення технічної оснащеності та продуктивності праці.

Для обліку та планування відтворення основних фондів підприємства їх класифікують за низкою групових ознак: функціональне призначення (виробничі та невиробничі), галузева ознака (основні засоби промисловості, основні засоби сільського господарства та ін.), речово-натуральний склад (будівлі, споруди та ін.), приналежність (власні, орендовані), використання (знаходяться в експлуатації або на консервації). Основні фонди залежно від функцій, що вони виконують у виробничому процесі, поділяються за речово-натуральним складом на такі групи:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;

- будівлі;
- споруди;
- передавальні пристрої;
- робочі та силові машини і обладнання;
- транспортні засоби;
- робоча та продуктивна худоба;
- багаторічні насадження;
- інструмент;
- виробничий інвентар;
- господарський інвентар;
- інші основні засоби.

Відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” для встановлення норм амортизаційних нарахунків і розрахунків їх щорічних сум основні фонди об’єднано у три групи:

1. Будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої.

2. Автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього; меблі; побутові електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, включаючи ЕОМ, інші машини для автоматичного опрацювання інформації, інформаційні системи, телефони, інше офісне обладнання, устаткування та приладдя до них.

3. Будь-які інші основні фонди, не включені до першої та другої груп.

Оскільки елементи основних фондів відіграють різну роль у процесі виробництва, велике значення має їх поділ на дві частини: 1) активну, що бере безпосередню участь у виробничому процесі; 2) пасивну, що безпосередньо не впливає на предмети праці, а тільки створює умови для здійснення процесу виробництва.

До активної частини основних фондів належать переважно машини, устаткування, інструмент, вимірювальні та регулюючі прилади й пристрої, обчислювальна техніка та ін. Будівлі, споруди, інвентар, що забезпечують нормальне функціонування активної частини основних фондів, складають пасивну їх частину. Для аналізу якісного стану основних засобів підприємства потрібно також знати їх структуру, що поділяється на виробничу (видову), технологічну та вікову.

Співвідношення окремих груп основних фондів у їх загальній вартості становить виробничу структуру основних фондів, яка є тим прогресивнішою та ефективнішою, чим більшою в їх складі є питома вага активної частини. Це пов’язано з тим, що обсяг випуску продукції, виробнича потужність, економічні показники роботи підприємс-

тва здебільшого визначаються величиною активної частини основних засобів. Тому кожне підприємство зацікавлене в оптимальному підвищенні у структурі основних фондів частки машин, обладнання, тобто їх активної частини.

Виробнича структура основних фондів характеризує технічний рівень підприємства та ефективність вкладення в них капіталу. Вона змінюється під впливом багатьох чинників, найсуттєвішими з яких є такі: виробничо-технологічні особливості підприємства; науково-технічний прогрес і зумовлений ним технічний рівень виробництва; ступінь розвитку різних форм організації виробництва (рівень концентрації та спеціалізації, кооперування, комбінування, диверсифікації тощо); відтворювана структура капітальних вкладень у створення нових основних фондів; вартість будівництва виробничих об'єктів та рівень цін на технологічне устаткування; географічне місцезнаходження (територіальне розміщення) підприємства та ін.

Технологічна структура основних засобів характеризує їх розподіл по структурних підрозділах у відсотках до загальної вартості.

Інформація про виробничу і технологічну структуру основних засобів дає змогу ефективно проектувати на підприємстві організацію виробництва і робочих місць для досягнення високої продуктивності праці з мінімальними затратами на одиницю продукції.

Облік і планування основних фондів здійснюються в натуральній та вартісній формах. При оцінюванні основних фондів у натуральній формі відповідно встановлюються кількість машин, їх продуктивність, розмір виробничих площ тощо. Ця інформація необхідна для розрахунку виробничої потужності підприємства, планування його виробничої програми, резервів підвищення продуктивності обладнання.

Вартісна оцінка необхідна для правильного визначення загально-го обсягу основних фондів, їх динаміки і виробничої структури, розрахунку економічних показників господарської діяльності підприємства за певний період.

У зв'язку з тривалим функціонуванням та поступовим зношенням засобів праці, постійною зміною умов їх відтворення використовується кілька видів оцінки основних фондів.

Вартість основних засобів розподіляється на балансову, первісну та відновлювальну.

Балансова вартість основних фондів підприємства — це вартість, за якою вони включаються до балансу після вирахування суми нарахованого зносу.

Первісна (початкова) вартість основних фондів — це їх фактична вартість на момент введення в дію чи придбання, яка, крім оптової ціни, включає також витрати на транспортування й установку на місці використання, або ж це є собівартість основних засобів за фактичними витратами на їх придбання, спорудження та виготовлення.

Відновлювальна вартість основних фондів враховує ті самі витрати, що й первісна вартість, але за сучасними цінами і умовами виробництва. Внаслідок цього між первісною (початковою) та відновлювальною вартістю основних фондів виникає розбіжність, яка ускладнює облік та поточне регулювання процесу їх відтворення, правильного розрахунку відповідних економічних показників діяльності підприємства. Тому для забезпечення порівнянності вартісної оцінки основних фондів періодично проводиться їх переоцінка за відновлювальною вартістю.

Первісна та відновлювальна вартість основних фондів становить їх повну вартість, за якою вони знаходяться на балансі підприємства впродовж усього періоду функціонування. Зміна первісної (відновлювальної) вартості основних засобів проводиться у разі індексації їх первісної вартості відповідно до чинного законодавства, а також при добудуванні, дообладнанні, реконструкції, частковій ліквідації відповідних об'єктів та модернізації, яка призвела до додаткового укомплектування основних засобів.

Залишкова вартість основних фондів характеризує їх реальну вартість, тобто не перенесену на вартість виготовленої продукції (робіт, послуг). Вона визначається як різниця між повною первісною (відновлювальною) вартістю та сумою зносу основних фондів за весь період експлуатації.

Ліквідаційна вартість — це вартість реалізації основних фондів після завершення терміну їх експлуатації.

Для визначення первісної (балансової) вартості основних виробничих фондів на початок планового року потрібно враховувати абсолютні величини їх введення в дію та вибуття впродовж звітного року.

Як просте, так і розширене відтворення основних виробничих фондів відбувається в безперервному процесі здійснення його різних взаємопов'язаних форм: ремонт, модернізація та заміна окремих засобів праці чи їх елементів; технічне переозброєння, реконструкція і розширення діючих та спорудження нових виробничих об'єктів. Необхідною передумовою процесу відтворення основних фондів є постійний облік ступеня їх зносу та амортизації.

Основні фонди впродовж тривалого функціонування зазнають фізичного і морального (техніко-економічного) зносу. Під фізичним зносом основних виробничих фондів розуміють поступову втрату ними своїх первісних техніко-експлуатаційних (споживчих) якостей, що призводить до зменшення їх реальної вартості. На рівень фізичного зносу основних фондів впливають надійність та довговічність основних засобів, ступінь експлуатації (екстенсивне чи інтенсивне), особливості технологічних процесів, якість і своєчасність технічного догляду та ремонтного обслуговування, кваліфікація обслуговуючого персоналу, інші організаційно-економічні та техніко-технологічні чинники.

Ступінь (коефіцієнт) фізичного зносу ($k_{фз}$) основних засобів можна визначити за формулою

$$k_{фз} = (\Sigma \Sigma_i : B_{п}) \cdot 100, \quad (1)$$

де $\Sigma \Sigma_i$ — сума зносу основних засобів (нарахована амортизація) за весь період їх експлуатації;

$B_{п}$ — первісна (балансова) або відновлювальна вартість основних засобів.

Моральний (техніко-економічний) знос основних фондів — це процес знецінення діючих засобів праці до настання повного фізичного зносу під впливом досягнень науково-технічного прогресу. Він характеризується поступовою втратою засобами праці своєї споживної вартості внаслідок удосконалення існуючих та створення нових засобів виробництва, застосування у практиці господарювання принципово нових технологій. Моральний (техніко-економічний) знос проявляється у двох формах.

Перша форма цього зносу — це коли вартість виробництва засобів праці та ціна знижуються внаслідок підвищення продуктивності праці в галузях, що виробляють засоби праці.

Ступінь (коефіцієнт) цієї форми морального зносу ($k_{мз_1}$) можна визначити за формулою

$$k_{мз_1} = \frac{B_{п} - B_{в}}{B_{в}}, \quad (2)$$

де $B_{в}$ — відновлювальна вартість основних фондів.

Друга форма техніко-економічного зносу проявляється в умовах, коли замість існуючих основних фондів промисловість починає виготовляти нові, продуктивніші, а тому існуючі (старі) використовувати стає економічно не вигідно. Ступінь (коефіцієнт) зносу ($k_{мз_2}$) цієї форми визначається за формулою

$$k_{мз_2} = B_{пс} - (B_{пс} : П_с t_{пс} - B_{пн} : П_н t_{пн}) П_н, \quad (3)$$

де $B_{пс}$ і $B_{пн}$ — первісна вартість старої і нової машин;

$П_с$ і $П_н$ — річна продуктивність відповідно старої і нової машин;

$t_{пс}$ і $t_{пн}$ — нормативний строк служби відповідно старої та нової машин.

Здійснення безперервного процесу виробництва потребує постійного відтворення фізично зношених і технічно застарілих основних фондів. Для цього провадиться поступове відшкодування їх вартості, що здійснюється шляхом амортизаційних відрахувань (амортизації). *Амортизація основних фондів* — це процес перенесення вартості всіх видів засобів праці на вартість створеної продукції.

Об'єктом амортизації є основні засоби (крім землі). Нарахування амортизації здійснюється протягом строку експлуатації (корисного використання) об'єкта. Для відшкодування вартості зношеної частини основних фондів кожне підприємство робить амортизаційні відрахування відповідно до розмірів фізичного й морального (техніко-економічного) зносу. Сума амортизаційних відрахувань за нормативний період використання засобів праці повинна дорівнювати сумі первісної вартості основних фондів та витрат на підтримку їх у робочому і технічно досконалому стані. Ці відрахування включають до собівартості виготовленої продукції, реалізують під час її продажу, а потім накопичують у спеціальному амортизаційному фонді, який використовується для відтворення основних фондів.

Амортизаційні відрахування здійснюють за відповідними нормами, що становлять їх щорічний розмір у відсотках до балансової вартості основних фондів. Норму амортизації (H_a) основних фондів розраховують за формулою

$$H_a = \frac{(B_{п} - B_{л})}{t_{н} B_{л}} \cdot 100 \% , \quad (4)$$

де $B_{п}$ — балансова (первісна чи відновна) вартість основних фондів;

$B_{л}$ — ліквідаційна вартість основних фондів;

$t_{н}$ — нормативний термін функціонування основних фондів.

Для забезпечення нормального відтворення основних фондів необхідно правильно нараховувати амортизацію відповідно до встановлених норм. Щорічну суму амортизаційних відрахувань на реновацію основних фондів розраховують множенням їх середньорічної вартості на відповідні норми амортизації. Нарахування амортизації щодо заново введених основних засобів починається з 1-го числа місяця, який

настає за місяцем введення їх до експлуатації. Щодо вибулих основних засобів нарахування амортизації припиняється з 1-го числа місяця, наступного за місяцем вибуття. Середньорічна вартість кожного виду основних фондів визначається додаванням до вартості на початок розрахункового року різниці між середньорічними величинами введення в дію нових і вибуття діючих засобів праці. Середньорічне введення (вибуття) визначають за результатом множення абсолютно-го його розміру та коефіцієнта функціонування засобів праці протягом розрахункового року, що будуть уведені в дію і виведені з дії, тобто відношення кількості місяців експлуатації до числа 12.

У практиці господарювання можуть застосовуватися такі методи амортизації:

1. *Рівномірний (лінійний)*. Метод рівномірної (лінійної) амортизації передбачає перенесення первісної (балансової) вартості основних фондів на собівартість продукції, що виробляється (послуг, що надаються), протягом амортизаційного періоду засобів праці за однаковими нормами амортизаційних відрахувань, тобто рівними частками.

2. *Зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості основних засобів на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) розраховується як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років терміну експлуатації основних засобів з результатом від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

3. *Прискореного зменшення залишкової вартості*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості об'єкта основних засобів на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється виходячи із строку експлуатації об'єкта і подвоюється.

4. *Кумулятивний*, за яким річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості днів, що залишаються до кінця очікуваного строку використання об'єкта основних засобів, на сумарну кількість років його корисного використання (експлуатації).

5. *Виробничий*, за яким місячна норма амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчис-

люється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів.

Кожне підприємство може застосовувати норми і методи нарахування амортизації основних засобів, які передбачені чинним податковим законодавством.

Відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” амортизації підлягають витрати:

- на придбання основних фондів та нематеріальних активів для власного виробничого використання, включаючи витрати на придбання плеїнної худоби та придбання, закладання і вирощування багаторічних насаджень до початку плодоношення;
- самостійне виготовлення основних фондів для власних виробничих потреб, включаючи витрати на виплату заробітної плати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних фондів;
- проведення всіх видів ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних фондів;
- придбання, ремонт і модернізацію легкового автотранспорту лише юридичними особами, основною діяльністю яких є надання платних послуг з перевезення сторонніх громадян (таксомоторні парки) та послуг з надання легкового автотранспорту в оренду (прокат) стороннім громадянам і організаціям;
- поліпшення якості земель, не пов'язаних з будівництвом.

Не підлягають амортизації витрати:

- на придбання і відгодівлю продуктивної худоби;
- вирощування багаторічних плодоносних насаджень;
- придбання основних фондів або нематеріальних активів для їх подальшої реалізації іншим платникам податку чи їх використання у виробництві (будівництві, спорудженні) інших основних фондів, призначених для подальшої реалізації іншим платникам податку;
- утримання основних фондів, що знаходяться на консервації.

Відповідно до Закону амортизацію не нараховують на будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої під час проведення капітального ремонту, реконструкції, модернізації та перебування на консервації.

Згідно з діючим законодавством України, щорічні норми амортизаційних відрахувань для першої, другої та третьої груп основних фондів становлять відповідно 5, 25 і 15 %. Ці ж норми застосовуються бюджетними установами і організаціями для визначення зносу основних засобів.

Відповідно до цього суму амортизації (A) для кожної групи основних засобів можна розрахувати за формулою

$$A = \frac{B_{\pi} H_a}{100}, \quad (5)$$

де H_a — норма амортизації для відповідної групи основних засобів.

Підприємство може самостійно прийняти рішення щодо застосування методу прискореної амортизації стосовно трьох груп основних фондів, придбаних після набуття чинності Закону, за якого можуть використовуватися такі норми прискореної амортизації відповідно до року експлуатації засобів праці: перший — 15 %, другий — 30 %, третій — 20 %, четвертий — 15 %, п'ятий — 10 %, шостий і сьомий — 5 %. При цьому амортизація розраховується як сума відповідних добутків балансової (первісної) вартості окремих видів основних засобів та відповідних норм амортизаційних відрахувань. Прискорена амортизація застосовується для підвищення конкурентоспроможності підприємства, переходу на нові види продукції тощо, щоб створити умови для впровадження в практику прогресивного, високопродуктивного устаткування.

Суми амортизаційних відрахувань звітного періоду визначаються за нормами амортизації до балансової вартості груп основних фондів на початок звітного періоду.

Балансова вартість (B_{π}) групи основних фондів на початок звітного періоду розраховується за формулою

$$B_{\pi}(a) = B_{\pi}(a-1) + z(a-1) - B_v(a-1) - A(a-1), \quad (6)$$

де $B_{\pi}(a)$ — балансова вартість групи на початок звітного періоду;

$B_{\pi}(a-1)$ — балансова вартість групи на початок періоду, що передував звітному;

$z(a-1)$ — сума витрат на придбання основних фондів, здійснення капітального ремонту, реконструкції, модернізації та інших поліпшень основних фондів упродовж періоду, що передував звітному;

$B_v(a-1)$ — сума виведених з експлуатації основних фондів упродовж періоду, що передував звітному;

$A(a-1)$ — сума амортизаційних відрахувань, нарахованих у періоді, що передував звітному.

Амортизація основних фондів другої та третьої груп за нормами амортизаційних відрахувань провадиться до досягнення балансовою вартістю групи нульового значення.

На ефективність процесів відтворення певною мірою впливають терміни експлуатації насамперед активної частини основних фондів.

Так, скорочення строків експлуатації устаткування, з одного боку, створює можливість прискорення їх оновлення в результаті зменшення техніко-економічного зносу засобів праці, підвищення технічного рівня підприємства і продуктивності праці, зниження експлуатаційних витрат, а з іншого — призводить до збільшення собівартості продукції за рахунок амортизаційних відрахувань, потребує більших інвестиційних ресурсів.

Збільшення терміну експлуатації машин і устаткування зменшує обсяг щорічної заміни зношених засобів праці, що дає можливість спрямувати більше ресурсів для їх розширеного відтворення, але при цьому зменшується сукупна продуктивність функціонуючих засобів праці та істотно збільшуються витрати на їх утримання і експлуатацію.

Таким чином, терміни експлуатації машин і устаткування мають бути оптимальними, тобто здатними забезпечити найменші затрати суспільної праці на їх виготовлення та наступне використання у процесі виробництва протягом усього періоду функціонування цих основних засобів. Економічно доцільний термін експлуатації машин і устаткування визначається такими чинниками, як щорічний розмір амортизації та середньорічні витрати на ремонт. Сутність останніх полягає в усуненні тимчасового фізичного зносу засобів праці та забезпеченні їх належної дієздатності протягом усього терміну експлуатації.

Важливою складовою процесу відтворення основних фондів є заміна на фізично зношених і технічно (морально) застарілих засобів праці. Економічно раціональний обсяг щорічної заміни основних засобів визначається: 1) встановленням оптимальних термінів експлуатації їх відповідних видів (груп); 2) розрахунками щорічного обсягу заміни, здатного забезпечити дотримання оптимальних термінів функціонування устаткування основних фондів. За умов простого відтворення основних засобів щорічний розмір їх заміни дорівнює нормі амортизаційних відрахувань на реновацію, а за розширеного відтворення — визначається не лише нормативним терміном експлуатації (норма амортизації), а й темпами щорічного збільшення обсягу основних фондів.

Заміна основних засобів і виробничих потужностей підприємств здійснюється в процесі технічного переозброєння, реконструкції й розширення діючих або споруджених нових виробничих об'єктів (цехів, виробництв та ін.).

Технічне переозброєння — це здійснення на діючому підприємстві (без розширення існуючих виробничих площ) запланованого комплексу заходів з підвищення відповідно до сучасних вимог технічно-

го рівня окремих ділень виробництва шляхом застосування нової техніки і технології, механізації та автоматизації виробничих процесів, модернізації й заміни фізично зношеного та технічно (морально) застарілого устаткування.

Реконструкція діючого підприємства — це здійснюване на основі єдиного проекту повне або часткове переобладнання виробництва, а також будівництво нових виробничих об'єктів замість існуючих (подальша експлуатація яких визнана недоцільною); спорудження (за необхідності) нових або розширення існуючих допоміжних та обслуговуючих об'єктів.

Під *розширенням* тут розуміють будівництво другої та наступних черг діючого підприємства, нових цехів або розширення існуючих, а також організацію допоміжних та обслуговуючих виробництв, комунацій тощо.

На сучасному етапі пріоритетними для переважної більшості підприємств є технічне переозброєння і реконструкція діючих виробничих об'єктів. Щодо нового будівництва, то воно стає економічно доцільним за відсутності умов зростання виробничого потенціалу діючих підприємств, організації нових видів продукції (надання нових послуг) і забезпечення екологічної безпеки виробничої та господарської діяльності.

2. Виробнича потужність підприємства

Найважливішою характеристикою потенціальних можливостей і ступеня використання основних засобів є виробнича потужність ділень, цеху, підприємства загалом. Таким чином, основні фонди підприємства створюються і вводяться в дію для формування його певної виробничої потужності.

Виробнича потужність характеризує максимально можливий річний (добовий) обсяг випуску продукції запропонованої номенклатури та асортименту з урахуванням найефективнішого використання усіх видів ресурсів, які є на підприємстві. Вона визначається, як правило, з розрахунку на рік на основі потужності основних цехів, ділень чи агрегатів, які виконують основні технологічні операції з виготовлення продукції.

На плановий період виробнича потужність підприємства розраховується виходячи з номенклатури та асортименту продукції, які передбачено планом; а за звітний період — аналогічним чином, але на основі фактичного випуску продукції.

Залежно від специфіки виробництва та галузевої особливості підприємства для визначення його виробничої потужності можуть застосовуватися натуральні, умовно-натуральні та вартісні показники. Як правило, виробнича потужність розраховується в тих одиницях, в яких планується випуск продукції.

Виробнича потужність підприємства залежить від таких чинників: кількість та якість діючого устаткування; максимально можлива продуктивність устаткування і пропускна здатність виробничих площ за одиницю часу; номенклатура і асортимент вироблюваної продукції; режим роботи (змінність та тривалість однієї зміни, перериване чи безперервне виробництво та ін.); пропорційність виробничих площ окремих цехів, дільниць, агрегатів чи груп устаткування; рівень спеціалізації, кооперування, організації праці та виробництва.

Виробнича потужність розподіляється за такими видами: перспективна, проектна, резервна, поточна.

Перспективна виробнича потужність характеризує очікувані в плановому періоді зміни номенклатури і асортименту продукції, технології та організації виробництва.

Проектна виробнича потужність визначається в процесі проектування чи реконструкції (розширення) діючого або будівництва нового підприємства. Вона є фіксованою величиною, оскільки розрахована на постійну умовну номенклатуру продукції та сталий режим роботи. Цю потужність прийнято вважати оптимальною, оскільки склад і структура устаткування відповідають структурі трудомісткості запроектованої номенклатури продукції.

Резервна виробнича потужність формується і постійно існує на підприємствах певних галузей народного господарства (електроенергетика, газова промисловість, транспорт) для забезпечення потреб в їх продукції (послугах) в періоди пікових навантажень.

Поточна (діюча) виробнича потужність підприємства (цеху, дільниці, агрегату) характеризує його потенційну здатність виробляти впродовж певного календарного періоду передбачену планом максимально можливу кількість продукції. Вона є динамічною величиною і визначається періодично у зв'язку зі зміною організаційно-технічних умов розвитку виробництва або з перевищенням (зменшенням) проектних показників. Поточну виробничу потужність обчислюють на кінець року, кварталу, місяця тощо. Її характеризують такі показники, як потужність на початок планового періоду (вхідна виробнича потужність), потужність на кінець планово-

го періоду (вихідна виробнича потужність), середньорічна потужність.

Визначальний вплив на виробничу потужність підприємства (цеху, дільниці, агрегату) мають такі чинники: номенклатура, асортимент і якість вироблюваної продукції, кількість діючого (встановленого) устаткування, розміри і склад виробничих площ, прогресивні техніко-економічні норми продуктивності та використання устаткування (випуску продукції з виробничих площ), тривалість виробничого циклу тощо.

При розрахунках виробничої потужності підприємства враховують такі положення.

Виробнича потужність визначається за всією номенклатурою вироблюваної профільної продукції та встановлюється виходячи з потужності провідних цехів основного виробництва з урахуванням заходів щодо ліквідації вузьких місць та можливого внутрішньогосподарського кооперування.

У розрахунках виробничої потужності підприємства враховується все як діюче, так і недіюче (внаслідок несправності, ремонту, модернізації тощо) устаткування.

Виробнича потужність обчислюється за технічними або проектними нормами продуктивності устаткування, використання виробничих площ і трудомісткості виробів, нормами виходу продукції із сировини з урахуванням застосування прогресивної технології виробництва.

Для визначення виробничої потужності підприємства приймається максимально можливий фонд часу роботи устаткування з урахуванням процесу виробництва — перервний чи безперервний.

У загальному вигляді виробничу потужність підприємства (цеху, дільниці) (N_i) можна визначити за формулою

$$N_i = \frac{E_{\Phi} m_i}{T_i}, \quad (7)$$

де E_{Φ} — ефективний річний фонд часу роботи устаткування;

m_i — середньорічна кількість однотипного (i -го) устаткування;

T_i — трудомісткість виготовлення одиниці продукції.

Виробнича потужність цеху (дільниці) з однотипним устаткуванням визначається за формулою

$$N_i = \frac{E_{\Phi i} k_{mi} m_i}{T_i}, \quad (8)$$

де $E_{\phi i}$ — ефективний річний фонд часу роботи однієї машини (агрегату та ін.);

k_{ni} — коефіцієнт використання виробничої потужності однотипного (i -го) устаткування (машини, агрегату, станка);

m_i — середньорічна кількість однотипного (i -го) устаткування (машин, станків);

T_i — трудомісткість виготовлення одиниці продукції на однотипному (i -му) устаткуванні.

Виробнича потужність цеху (дільниці) з різнопрофільним устаткуванням визначається так само, як і потужність підприємства, виходячи з продуктивності парку провідних груп устаткування, що характеризують профіль цього підрозділу.

Для встановлення ступеня відповідності потужностей різних цехів (дільниць, агрегатів) визначається коефіцієнт узгодженості основної (провідної) ланки підприємства та інших виробничих ланок. Цей коефіцієнт являє собою відношення потужності основного (провідного) цеху (дільниці, агрегату) до потужності інших цехів.

Визначення виробничої потужності підприємства завершують складанням балансу, що фіксує її зміни протягом розрахункового періоду і характеризує так звану вихідну потужність ($N_{\text{вих}}$):

$$N_{\text{вих}} = N_{\text{вх}} + \Delta N_{\text{пр}} - N_{\text{зм}}, \quad (9)$$

де $N_{\text{вх}}$ — виробнича потужність на початок планового періоду (року);

$\Delta N_{\text{пр}}$ — приріст виробничої потужності протягом розрахункового періоду внаслідок застосування поточних організаційно-технічних заходів (модернізації, реконструкції, технічного переозброєння та ін.);

$N_{\text{зм}}$ — зменшення виробничої потужності внаслідок вибуття основних виробничих фондів, зміни номенклатури і асортименту товару, зміни режиму роботи підприємства та ін.

Середньорічну виробничу потужність ($N_{\text{сеп}}$) визначають як середньозважену величину за формулою

$$N_{\text{сеп}} = N_{\text{вх}} + \frac{N_{\text{м}} n_1}{12} + \frac{N_{\text{бм}} n_1}{12} + \frac{N_{\text{л}} n_2}{12}, \quad (10)$$

де $N_{\text{м}}$ — потужність, що збільшується в результаті модернізації та вдосконалення технологічних процесів;

n_1 — кількість місяців використання збільшеної потужності та потужності, яка вводиться в дію;

$N_{\text{бм}}$ — потужність, що вводиться внаслідок виконання будівельно-монтажних робіт;

$N_{\text{л}}$ — потужність, що ліквідується в результаті вибуття фізично і економічно застарілого устаткування;

n_2 — кількість місяців року, коли застаріле устаткування не працюватиме.

3. Ефективність відтворення та використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства

Забезпечення відповідних темпів розвитку і підвищення ефективності виробництва на підприємстві можна досягти за умови інтенсифікації відтворення та кращого використання його діючих основних засобів. При цьому, з одного боку, відбувається постійне підтримування належного технічного рівня підприємства, а з іншого — створюються можливості збільшення обсягу виробництва продукції без залучення додаткових інвестиційних ресурсів, знижується собівартість виробів за рахунок скорочення витрат на амортизацію, обслуговування виробництва та його управління, підвищуються фондовіддача та прибутковість виробництва.

Система показників ефективності основних фондів охоплює два блоки: 1) показники рівня відтворення окремих видів і всієї сукупності засобів праці; 2) показники рівня використання загалом та окремих видів основних фондів.

У системі показників ефективності відтворення основних фондів обчислюються такі коефіцієнти: оновлення основних фондів, вибуття основних фондів, спрацювання окремих видів та всієї сукупності основних фондів.

Розрізняють дві форми оновлення основних фондів — екстенсивну та інтенсивну. Екстенсивна форма оновлення вказує на темпи збільшення обсягу використовуваних основних фондів. Інтенсивна форма передбачає заміну діючих основних фондів новими, більш продуктивними та ефективними.

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

Показники, що характеризують рівень ефективності використання основних фондів, поділяються на загальні й часткові.

Основними серед загальних показників є:

- *фондовіддача* — відношення вартості виробленої за рік продукції до середньорічної вартості основних виробничих фондів;

- *фондоємність* — відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до вартості виробленої за рік продукції (обернений показник фондовіддачі);

- *фондоозброєність праці* — відношення середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньооблікової чисельності промислово-виробничого персоналу.

Часткові показники використання основних фондів:

1. *Коефіцієнт змінності устаткування* ($k_{зм}$) — відношення загальної кількості відпрацьованих машинозмін за одну добу на підприємстві до загальної кількості встановленого устаткування. Розраховують за формулою

$$k_{зм} = \frac{W_{\text{маш. зм}}}{N_{\text{уст}}}, \quad (11)$$

де $W_{\text{маш. зм}}$ — загальна кількість відпрацьованих машинозмін за 1 добу на підприємстві;

$N_{\text{уст}}$ — загальна кількість одиниць устаткування (обладнання).

2. *Коефіцієнт напруженості використання устаткування* ($k_{\text{нап}}$) — випуск продукції з розрахунку на одиницю устаткування. Обчислюють за формулою

$$k_{\text{нап}} = \frac{Q}{N_{\text{уст}}}, \quad (12)$$

де Q — загальна кількість випущеної продукції за розрахунковий період.

3. *Коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування* ($k_{\text{інт}}$) — відношення кількості виготовленої продукції за одиницю часу до технічної (паспортної) продуктивності цього устаткування. Визначається за формулою

$$k_{\text{інт}} = \frac{q'}{\Pi_{\text{т}}}, \quad (13)$$

де q' — кількість виготовлених на устаткуванні виробів за одиницю часу;

Π_T — паспортна (технологічна) продуктивність устаткування, під якою розуміють його нормативну потужність.

Часткові показники (коефіцієнт змінності устаткування, коефіцієнт напруженості використання устаткування, коефіцієнт інтенсивного навантаження устаткування) також відображають ефективність використання виробничих потужностей підприємства. Поряд з цим застосовують і такий показник, як коефіцієнт використання виробничої потужності (k_N):

$$k_N = \frac{Q}{N_{\text{сер}}} . \quad (14)$$

Останніми роками на більшості підприємств України коефіцієнти оновлення й вибуття машин і устаткування (як найактивнішої частини основних фондів) знаходяться в межах відповідно 5–6 та 2–3 % їх загального обсягу, коефіцієнт економічного зносу сягає 50–55 % загальної вартості, а на загальну кількість діючого виробничого устаткування припадає майже третина зношеного і технічно застарілого. Тому невідкладним завданням є прискорення відтворення основних засобів й підвищення їх ефективності, зростання технічного рівня застосовуваних засобів праці на підприємствах. У сучасних умовах господарювання головними є такі напрями інтенсифікації відтворення основних фондів, як прискорений розвиток машинобудівного комплексу на ринкових засадах, забезпечення виготовлення нових поколінь техніки і систем машин, розробка та організація виробництва раніше не виготовлюваних засобів праці або тих, що були імпортовані з інших країн; зосередження зусиль науки і техніки на пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу та прискореному розвитку наукомістких виробництв; розробка і дотримання кожним підприємством власної стратегії техніко-технологічного і організаційно-економічного розвитку; орієнтація інвестиційної політики на максимальне технічне переозброєння й реконструкцію діючих виробничих об'єктів.

Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів того чи іншого підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та устаткування протягом доби, місяця або року, а з іншого — від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження). Сукупність техніко-технологічних та організаційно-економічних заходів щодо ліпшого вико-

ристання основних фондів та виробничих потужностей підприємства можна поділити на дві групи: 1) збільшення екстенсивного навантаження; 2) підвищення інтенсивного навантаження.

Якщо екстенсивне навантаження машин та устаткування обмежується тільки календарним фондом часу, то можливості підвищення інтенсивного навантаження устаткування та його продуктивності практично не є такими обмеженими. Здійснення заходів екстенсивного напрямку, як правило, не потребує капітальних витрат, тоді як підвищення рівня інтенсивності використання виробничого апарату пов'язане зі значними інвестиціями. Але останні порівняно швидко можуть окупитися за рахунок одержання додаткового економічного ефекту внаслідок інтенсифікації виробництва.

Великим резервом збільшення продуктивної роботи виробничого устаткування є максимально можливе скорочення його простоїв (внутрішньозмінні простої на підприємствах з перерваним виробництвом становлять 10–15 % робочого часу). Це зумовлено такими причинами: неузгодженість пропускнуєї спроможності окремих цехів і дільниць; незадовільна організація техніко-технологічного профілактичного обслуговування устаткування та його ремонту; нестача робітників певних професій, сировини, матеріалів, пального, електроенергії, комплектуючих та ін.

Для підприємств низки галузей промисловості, насамперед машинобудування, надзвичайної актуальності набула проблема підвищення коефіцієнта змінності роботи виробничого устаткування. Екстенсивне навантаження засобів праці досягається зменшенням частки недіючого устаткування, виведенням з експлуатації неефективно використовуваного устаткування, організацією повноцінної двозмінної роботи.

Істотне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних виробничих фондів має своєчасна заміна та модернізація фізично зношеного й технічно застарілого устаткування. Для цього на підприємствах потрібно щорічно замінювати 4–6 % і модернізовувати 6–8 % діючого устаткування.

Важливими чинниками зростання продуктивності устаткування є запровадження нових технологій, інтенсифікація виробничих процесів тощо. Значного підвищення рівня інтенсивного навантаження устаткування на підприємствах можна досягти шляхом застосування прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування; гнучких, потокових і роторно-конвеєрних ліній) і праці.

Контрольні запитання та завдання

1. Поясніть сутність і дайте загальну характеристику виробничих фондів підприємства.
2. Охарактеризуйте видову класифікацію і структуру основних фондів підприємства.
3. Як розуміти поняття активної і пасивної частини основних фондів підприємства?
4. Поясніть сутність методики визначення балансової вартості основних фондів.
5. Що таке “фізичний і моральний” (техніко-економічний) знос основних фондів?
6. Назвіть відомі вам основні показники використання основних фондів.
7. У чому полягає сутність амортизації та розрахунок амортизаційних відрахувань?
8. Дайте характеристику сутності і видів виробничої потужності.
9. Назвіть основні принципи розрахунку виробничої потужності підприємства.
10. Назвіть показники оцінки ефективності використання основних фондів і виробничої потужності підприємства, розкажіть, як вони розраховуються.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Аврашков Л. Я., Градов В. Ф.* Особенности амортизационной политики предприятий в условиях рынка // Финансы. — 1998. — № 8. — С. 16.
2. *Білик М. Д.* Принципи амортизаційної політики в сучасній вітчизняній економіці // Фінанси України. — 1997. — № 10. — С. 48.
3. *Григорьева В. В.* Оценка и переоценка основных фондов. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 317 с.
4. *Ковалев А. П.* Оценка стоимости активной части основных фондов. — М.: Финстатинформ, 1997. — 175 с.
5. *Оценка рыночной стоимости машин и оборудования.* Сер. “Оценочная деятельность”: Учеб.-практ. пособие. — М.: Дело, 1998. — 240 с.
6. *Фукс А. Е.* Амортизация і оновлення основного капіталу. — К.: КНЕУ, 1996. — 160 с.

ОБОРОТНІ КОШТИ ПІДПРИЄМСТВА

1. Сутність оборотних фондів та оборотних коштів

Оборотні фонди — це частина виробничих фондів, котра повністю споживається в одному виробничому (технологічному) циклі і переносить всю свою вартість на вартість новоствореної продукції. Як матеріальні ресурси виробництва оборотні фонди формують речові елементи продукції, що виготовляється (сировина, конструкційні матеріали); створюють матеріальні умови для здійснення технологічних процесів і роботи виробничого устаткування (паливо, енергія), а також збереження і транспортування сировини і готових виробів (різні допоміжні матеріали — мастила, фарби, тара).

У практиці господарювання до оборотних фондів належать інструменти та інвентар з терміном експлуатації до одного року і вартістю до 100 одиниць національної валюти, а також усі спеціальні інструменти, пристрої, одяг та взуття незалежно від терміну використання і вартості.

За виробничим призначенням оборотні фонди підприємства поділяються на такі групи:

1) виробничі запаси, тобто предмети праці, які ще не залучені до виробничого процесу і перебувають на складах підприємства у вигляді певних запасів;

2) незавершене виробництво та напівфабрикати власного виготовлення, тобто продукція, яка не пройшла усі стадії обробки;

3) витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси становлять найбільшу частину оборотних фондів. До них належать сировина, основні й допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, паливо і пальне, тара, запасні частини для ремонту, малюючі інструменти і господарський інвентар, що швидко зношуються.

Незавершене виробництво — це предмети праці, обробку чи переробку яких не завершено підприємством і вони перебувають на різ-

них стадіях виробничого процесу. До напівфабрикатів власного виробництва належать предмети праці, що їх повністю оброблено чи перероблено у певному виробничому підрозділі підприємства, але вони потребують подальшої обробки в інших підрозділах.

Витрати майбутніх періодів — це грошові витрати за певний період, які буде відшкодовано за рахунок собівартості продукції (роботи, послуг) у наступні періоди. Це витрати на проектування, підготовку виробництва та освоєння випуску нових виробів, раціоналізацію і винахідництво тощо.

Процентне співвідношення між окремими групами і елементами оборотних фондів (виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів) має назву виробничо-технологічної структури оборотних фондів. На неї впливають такі чинники: тип виробництва, особливості продукції та технології її виготовлення, умови забезпечення підприємства матеріальними ресурсами.

У процесі безперервного руху вартість оборотних фондів певний час знаходиться не у сфері виробництва, а у сфері обігу, набуваючи при цьому товарної чи грошової форми. Таким чином, вони стають фондами обігу і використовуються для обслуговування процесу реалізації виробленої продукції.

Сукупність оборотних фондів і фондів обігу в грошовій формі становить оборотні кошти підприємства.

Таким чином, *оборотні кошти* — це грошові кошти, що авансовані для формування виробничих запасів незавершеного виробництва, залишків готової продукції та інших предметів праці, необхідних для підтримування безперервності виробничої діяльності.

Розмір і структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей мають значні відмінності, що зумовлені характером і складністю виробництва, його технологіями і формами організації, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо. На підприємствах важкої промисловості питома вага оборотних фондів у складі виробничих фондів нижча, ніж на підприємствах легкої промисловості.

2. Нормування оборотних коштів

Визначення потреби підприємства в оборотних фондах (сировині та інших видах матеріальних ресурсів) здійснюється за відповідними нормами їх витрат. Вони розробляються відповідними службами під-

приємств або ж на їх замовлення галузевими науково-дослідними установами.

Норми витрат матеріальних ресурсів розрізняють за такими класифікаційними ознаками: а) *за призначенням* — норми витрат сировини, матеріалів, енергії, палива тощо; б) *за масштабом дії* — групові (на однакові види продукції) та індивідуальні; в) *за періодом дії* — річні (для поточного планування) й перспективні; г) *за ступенем деталізації об'єктів нормування* — для деталі (вузла) і всього виробу; д) *за ступенем деталізації нормованих ресурсів* — специфіковані (на види ресурсів з конкретними параметрами) і зведені (на види ресурсів за звуженою номенклатурою).

Нормування витрат окремих видів матеріальних ресурсів передбачає дотримання певних наукових принципів, найважливішими з яких мають бути прогресивність, технологічна та економічна обґрунтованість, динамічність й забезпечення можливості зниження норм.

Норма витрат матеріальних ресурсів — гранично допустима планова величина витрат сировини (матеріалів чи палива) на виготовлення одиниці продукції (роботи) за умов конкретного виробництва з урахуванням застосування найпрогресивнішої технології та матеріалів найвищої якості.

Під структурою норми витрат потрібно розуміти склад і кількісне співвідношення окремих елементів, що утворюють норму витрат матеріальних ресурсів на виробництво одиниці продукції.

Окрім норми витрат існує ще поняття “норматив витрат” — поелементні складові норми, які становлять узагальнене значення витрат матеріалів, що мають бути віднесені на фізичну одиницю виміру (т, ц, кг, м, м², м³ та ін.) або на певний технічний параметр (на одиницю потужності, ємності та ін.).

У практиці господарювання використовують три основні методи нормування витрат матеріальних ресурсів: розрахунково-аналітичний, дослідний, звітно-статистичний.

Найпрогресивнішим серед них є *розрахунково-аналітичний метод*, який базується на глибокому аналізі та техніко-економічному обґрунтуванні всіх елементів норм витрат з використанням сучасних досягнень науки, техніки і технології виробництва. Розрахунково-аналітичний метод обчислення індивідуальних норм витрат сировини, матеріалів, палива та енергії передбачає проведення їх поелементних розрахунків за даними проектно-конструкторської, технологічної та іншої технічної документації.

Дослідний метод — спосіб визначення індивідуальних норм витрат шляхом проведення замірів їх витрат та обсягів виробленої продукції (робіт) в лабораторних і дослідно-виробничих умовах. Його доцільно використовувати для нормування витрат допоміжних матеріалів, сировини та інструменту у виробництвах, що базуються на хімічних технологіях, а також на підприємствах видобувних галузей і в будівництві.

Звітно-статистичний метод нормування полягає у встановленні індивідуальних та групових норм витрат виходячи з аналізу звітних даних про фактичне витрачання ресурсів з розрахунку на одиницю продукції за минулі роки та очікуваного (можливого) певного зниження норм витрат у наступні роки. При цьому методі рекомендуються такі два основні варіанти розрахунку норм витрат: 1) розраховуються фактичні витрати за останній звітний рік, показник яких далі коригується на певну величину внаслідок запланованих заходів з удосконалення техніки, технології й організації виробництва; 2) за даними фактичних питомих розрахунків матеріалів формується інтегральний ряд динаміки показників за минулі роки, а розрахунок норми витрат полягає у знаходженні рівня ряду за його межами статистичними методами екстраполяції. Проте практичне застосування цього методу можливе тільки як виняток для орієнтовних розрахунків, а також у процесі нормування витрат малоцінних і маловикористовуваних матеріалів.

У нормуванні виробничих запасів потрібно виходити з того, що їх величина має бути мінімальною, але достатньою для забезпечення безперебійної роботи підприємства. Норматив власних оборотних коштів у виробничих запасах визначають як добуток денної потреби в матеріальних ресурсах (за певними видами ресурсів) на норму оборотних коштів у днях забезпеченості. Середню норму оборотних фондів у виробничих запасах у днях забезпеченості розраховують як середньозважений показник від норми запасу оборотних коштів в окремих видах матеріалів.

Норма запасу оборотних фондів у днях забезпеченості містить такі їх види: *транспортний запас* — на час перебування матеріалів у дорозі; *підготовчий запас* — на час розвантаження, приймання, сортування, складування та ін.; *технологічний запас* — на час підготовки матеріалів для використання згідно з виробничим процесом; *поточний запас* — на час перебування матеріалів на складі для задоволення поточних потреб; *страховий запас* — гарантує сталу роботу підприємства у випадку перебоїв у поставках.

Денна (добова) норма потреби у виробничих матеріальних ресурсах (H_d) розраховується за формулою

$$H_d = \frac{H_{\text{заг. р}}}{360}, \quad (1)$$

де $H_{\text{заг. р}}$ — загальна річна норма потреб в конкретних ресурсах.

Загальна річна норма потреби у виробничих запасах ($H_{\text{заг. р}}$) може бути визначена за формулою

$$H_{\text{заг. р}} = \sum_{i=1}^n Q_i Y_i, \quad (2)$$

де n — кількість видів продукції (деталей), у якій використовують i -й матеріал;

Q_i — річний обсяг випуску i -ї продукції;

Y_i — витрати матеріалу на i -й виріб (визначають з урахуванням коефіцієнта використання матеріалу, який становить відношення маси виробу до витрати матеріалу на його виготовлення).

Норму поточного запасу матеріалів ($H_{\text{пот}}$) визначають за формулою

$$H_{\text{пот}} = H_d \alpha_{\text{пост}}, \quad (3)$$

де $\alpha_{\text{пост}}$ — період поставки матеріалу.

Норму страхового запасу ($H_{\text{стр}}$) розраховують за формулою

$$H_{\text{стр}} = D_o \alpha_{\text{зн}},$$

де D_o — оптимальна кількість днів запасу i -го матеріалу;

$\alpha_{\text{зн}}$ — можливий період зриву поставки i -го матеріалу.

Норматив оборотних коштів ($H_{\text{огп}}$) у вигляді запасів готової продукції визначають за формулою

$$H_{\text{огп}} = Q_d (t_{\text{фн}} + t_{\text{вот}} + t_3), \quad (4)$$

де Q_d — одиноденний (добовий) випуск товарної продукції за виробничою собівартістю;

$t_{\text{фн}}$ — час, необхідний на комплектування партій продукції, що відвантажуються;

$t_{\text{вот}}$ — час на упаковку, оформлення документів і транспортування виробів зі складу на станцію відправлення;

t_3 — час завантаження обладнання.

Рациональне витрачання оборотних коштів підприємств має важливе економічне значення, що зумовлюється постійним збільшенням абсолютного споживання різних видів сировини, матеріалів, енергії для виробництва продукції в народному господарстві, а також пере-

важаючою часткою матеріальних витрат у загальній їх вартості. Сутність економії матеріальних ресурсів полягає у зниженні абсолютної та питомої ваги окремих їх видів, що дає змогу з тієї самої кількості сировини й матеріалів виготовляти більше продукції без додаткових витрат суспільної праці і тим самим підвищувати ефективність виробництва на кожному підприємстві.

3. Ефективність використання оборотних коштів

Ефективність використання оборотних коштів характеризується відповідною системою техніко-економічних показників залежно від галузі народного господарства.

Для характеристики обіговості оборотних коштів підприємств використовують такі показники: коефіцієнт обіговості, коефіцієнт закріплення і тривалість обігу.

Коефіцієнт обіговості оборотних коштів ($k_{об}$) визначають за формулою

$$k_{об} = \frac{St_{рп}}{З_{нок}}, \quad (5)$$

де $St_{рп}$ — вартість реалізованої продукції за певний період часу;

$З_{нок}$ — середній залишок нормованих оборотних коштів.

Коефіцієнт закріплення ($k_{закр}$) характеризує суму оборотних коштів (ΣO_k), яка припадає на 1 грн реалізованої продукції, і є величиною, оберненою до коефіцієнта обіговості:

$$k_{закр} = \frac{St_{рп}}{\Sigma O_k}. \quad (6)$$

Тривалість обігу оборотних коштів являє собою час, необхідний для здійснення певного кругообігу оборотних коштів з моменту закупівлі виробничих запасів до моменту реалізації продукції та надходження виручки на розрахунковий рахунок підприємства:

$$T_{об} = \frac{T}{k_{об}}, \quad (7)$$

де $T_{об}$ — тривалість обігу в днях;

T — кількість днів у періоді (місяць, квартал, рік).

Поряд із зазначеними показниками використовують й такі, що характеризують ефективність використання окремих елементів обо-

ротних коштів. Основним серед них є матеріаломісткість. Розрізняють абсолютну, питому та загальну матеріаломісткість.

Абсолютна матеріаломісткість – витрати основних видів матеріалів і сировини за абсолютними значеннями для виготовлення фізичної одиниці продукції.

Питома матеріаломісткість – витрати основних видів матеріалів і сировини, що необхідні з розрахунку на одиницю експлуатаційної характеристики продукції.

Загальна матеріаломісткість – усі матеріальні витрати з розрахунку на одиницю виробу або на одну гривню виготовленої продукції.

Оберненим показником до матеріаломісткості є матеріаловіддача.

Матеріаломісткість виробу ($d_{\text{мм}}$) (питомі витрати сировини і матеріалів на одиницю виробу) і матеріаловіддачу ($k_{\text{мв}}$) (коефіцієнт виходу виробів з одиниці вихідної сировини і матеріалів) визначають за формулами:

$$d_{\text{мм}} = \frac{M_i}{Q_i} , \quad (8)$$

$$k_{\text{мв}} = \frac{Q_i}{M_i} , \quad (9)$$

де M_i – загальна кількість витрачених на i -й виріб сировини і матеріалів у натуральному або грошовому виразі;

Q_i – обсяг виготовлених i -х виробів у натуральному виразі.

У практиці виробничо-господарської діяльності підприємств різних галузей важливе значення мають такі показники: коефіцієнт виходу (видобутку) готової продукції з одиниці переробленої (вихідної) сировини, коефіцієнт використання матеріалів та розмір відходів.

На підприємствах галузей, які переробляють первинну сировину, застосовують такий показник, як коефіцієнт виходу (видобутку) готової продукції з одиниці вихідної сировини. Так, у кольоровій металургії – це коефіцієнт видобутку міді з руди, а в цукроварінні – вихід цукру з буряків. На підприємствах чорної металургії застосовується показник витрати сировини (залізної руди, вугільного коксу, флюсів) з розрахунку на одну тонну чавуну, а у виробництві мінеральних добрив – витрати сірчаної кислоти на тонну суперфосфату тощо. Цей показник має певну межу – вміст у вихідній сировині корисних компонентів, що вилучаються.

Коефіцієнт використання матеріалів (відношення чистої маси виробу до норми або фактичних витрат сировини чи матеріалу) застосовують на підприємствах обробної промисловості. Цей коефіцієнт може визначатися не лише щодо певних видів продукції, а й по підприємству загалом.

Розмір відходів характеризується коефіцієнтом, що відображує відношення величини відходів до величини загальних витрат сировини чи матеріалів.

Ефективне використання оборотних фондів полягає насамперед в економії сировини, матеріалів, палива, електроенергії та ін. Прийнято розрізняти джерела і шляхи економії матеріальних ресурсів. Джерела економії вказують, за рахунок чого можна досягти економії ресурсів, а шляхи економії — за допомогою яких заходів можна заощаджувати ті чи інші види матеріальних ресурсів. Серед можливих заходів з економії витрат ресурсів потрібно розрізняти виробничо-технічні та організаційно-економічні.

Основними резервами підвищення рівня ефективного використання важливих видів матеріальних ресурсів є комплексна переробка сировини та широке використання вторинних ресурсів.

Комплексна переробка сировини являє собою процес її промислової переробки, результатом якого є добування з вихідної сировини всіх корисних компонентів та їх повне використання. Економічна доцільність комплексної переробки сировини зумовлена великою цінністю так званої “супутньої продукції”, що міститься у вихідній сировині. У видобуванні природного газу такими продуктами є конденсати, гелій, сірка тощо; нафти — горючий газ, сірка, йод, бром; мідної, мідно-колчеданової та мідно-цинкової руди — цинк, залізо, сірка, а також свинець, кобальт, молібден, золото, срібло та інші метали в кількості, що забезпечує їх рентабельне видобування.

Вторинні матеріальні ресурси — це залишки сировини, матеріалів, відходи виробництва і споживання, що можуть бути повторно використані для виготовлення різноманітної продукції. Вони поділяються на дві основні групи — відходи виробництва та відходи споживання:

- відходи виробництва — це залишки сировини й матеріалів, що значною мірою втратили свою первісну споживну вартість (обрізки матеріалів, металева стружка, відпрацьовані каталізатори, технічне масло, жом, меляса, макуха, костриця тощо); побічні та побіжні продукти переробки вихідної сировини (шлак, лігнін, гази, пуста порода тощо);

- відходи споживання — це відходи виробничого споживання (брухт, гума, тара тощо) і побутового споживання (зношені взуття, одяг, макулатура та ін.).

Підвищення ефективності виробництва на підприємствах значною мірою залежить від прискорення обіговості оборотних коштів, під яким розуміють скорочення тривалості проходження ними різних стадій виробництва та обігу і кругообігу загалом, а також зменшення суми коштів, які використовує конкретне підприємство для організації процесу виробництва і реалізації продукції у передбаченому виробничою програмою обсязі.

Результатом прискорення обіговості оборотних коштів підприємства є збільшення випуску конкурентоспроможної продукції та підвищення суми прибутку при мінімальних вкладеннях оборотних коштів у виробничі запаси та залишки незавершеного виробництва і готових виробів.

Контрольні запитання та завдання

1. Поясніть сутність оборотних фондів підприємства.
2. Які основні елементи та структура оборотних фондів, а також чинники, що впливають на їх зміну?
3. Охарактеризуйте сутність і нормування оборотних фондів.
4. Назвіть відомі вам методи нормування оборотних коштів.
5. Як формуються оборотні кошти на підприємстві?
6. Як визначаються показники ефективності використання оборотних коштів?
7. Поясніть сутність проблеми нестачі оборотних коштів і поповнення їх обсягу.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Горфинкель В. Я., Купряков Е. М. Экономика предприятия. — М.: ЮНИТИ, 1996.
2. Экономика підприємства: Зб. практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посіб. / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 1999.
3. Экономика підприємства: Навч. посіб. / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан та ін. — К.: Каравела, 2000; Львів: Новий світ, 2001.

4. *Економіка підприємства*: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2001.

5. *Економіка підприємств*: Посіб. / За ред. П. С. Харіва. — Тернопіль: Економічна думка, 2000.

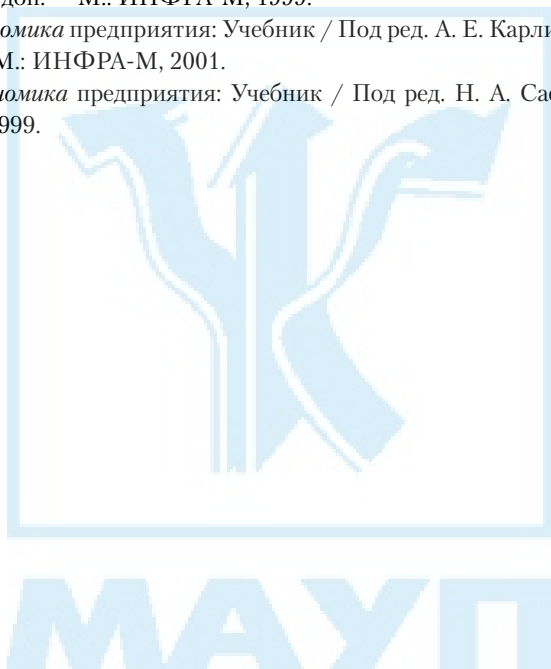
6. *Зайцев Н. Л.* Экономика промышленного предприятия. — М.: ИНФРА-М, 1996.

7. *Сергеев И. В.* Экономика предприятия: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000.

8. *Економіка підприємства*: Учебник / Под ред. О. И. Волкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1999.

9. *Економіка підприємства*: Учебник / Под ред. А. Е. Карлика, М. Л. Шухгалтер. — М.: ИНФРА-М, 2001.

10. *Економіка підприємства*: Учебник / Под ред. Н. А. Сафронова. — М.: Юрист, 1999.



ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. Інвестиції, їх види та характеристика

Забезпечення стабільності функціонування підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції, зміцнення позиції на ринку значною мірою визначаються ефективністю здійснених ним інвестицій. Інвестиції являють собою усі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності для отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Процес вкладання капіталу називають інвестуванням, а юридичних і фізичних осіб, що його здійснюють, — інвесторами.

Для проведення обліку, аналізу, планування і контролю використання інвестиції класифікують за певними ознаками (рис. 1).

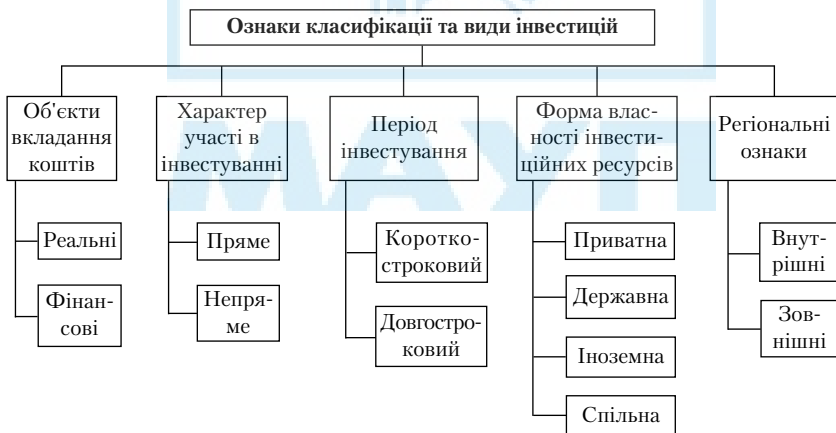


Рис. 1. Класифікація інвестицій за певними ознаками

1. Залежно від об'єкта вкладання коштів розрізняють реальні та фінансові інвестиції.

Реальні інвестиції — вкладання капіталу у різні сфери діяльності та галузі народногосподарського комплексу для відтворення реальних матеріальних і нематеріальних активів підприємства. Такі інвестиції часто називаються виробничими інвестиціями або капітальними вкладеннями.

Фінансові інвестиції — вкладання капіталу для придбання різних цінних паперів, що випускаються підприємствами або державними і місцевими органами влади для отримання прибутку у вигляді дивідендів або відсотків.

2. За характером участі в інвестуванні розрізняють прямі та непрямі інвестиції.

Прямі інвестиції — вкладання коштів у певні об'єкти інвестування безпосередньо інвестором, без залучення фінансових посередників (інвестиційних компаній та фондів).

Непрямі інвестиції — вкладання індивідуальними інвесторами коштів в об'єкти інвестування із залученням фінансових посередників. У цьому разі фінансові посередники шляхом випуску та розміщення своїх цінних паперів об'єднують кошти індивідуальних інвесторів, які в подальшому використовують для здійснення масштабних інвестицій. Отриманий від них дохід посередники розподіляють між індивідуальними інвесторами пропорційно до вкладених ними коштів.

3. За термінами інвестування розрізняють *коротко-* та *довгострокові інвестиції*.

4. За формою власності інвестиційних ресурсів розрізняють приватні, державні, іноземні та спільні інвестиції.

Приватними інвестиціями називають такі, що здійснюють громадяни та підприємства недержавної форми власності.

Державними називають інвестиції, що здійснює держава в особі уряду та державних підприємств.

Іноземними інвестиціями називають усі види цінностей, щокладають іноземні інвестори в об'єкти на території України.

Спільні інвестиції здійснюють інвестиційні фонди та компанії. Джерелом спільних інвестицій є кошти індивідуальних інвесторів, які придбали інвестиційні сертифікати, випущені інвестиційними фондами та компаніями.

5. За регіональними ознаками розрізняють внутрішні та зовнішні інвестиції.

Внутрішні інвестиції — вкладання інвесторами капіталу всередині країни, *зовнішні* — за її межами.

2. Сутність та класифікація капітальних вкладень підприємства

Інвестиціями, що забезпечують зміцнення і розвиток матеріально-технічної бази підприємства, впровадження нових технологій виробництва, зростання потужностей, є капітальні вкладення, або виробничі інвестиції.

Під *капітальними вкладеннями* розуміють сукупність одноразових витрат, що спрямовуються на просте і розширене відтворення основних фондів та об'єктів соціальної інфраструктури підприємства.

До складу капіталовкладень належать витрати на будівництво, реконструкцію, розширення, технічне переозброєння і підтримку потужностей діючих підприємств, а також на придбання обладнання, транспортних засобів та інших об'єктів основних засобів виробничого і невиробничого призначення.

Велика різноманітність капітальних вкладень потребує їх правильної класифікації. Для планування, обліку і контролю капітальні вкладення класифікуються за такими ознаками: відтворювальною структурою, технологічною структурою, призначенням, галузевою належністю, способом ведення робіт, джерелами фінансування та формою власності (рис. 2).

Відтворювальна структура капітальних вкладень відображає співвідношення довгострокових витрат підприємства на нове будівництво, розширення, реконструкцію і технічне переозброєння і підтримання потужностей діючих підприємств.

До *нового будівництва* належить спорудження на нових майданчиках об'єктів основного, допоміжного і невиробничого призначення новостворюваних підприємств, а також філій та окремих виробництв. Будівництво здійснюється для створення нових виробничих потужностей. Після введення в експлуатацію об'єкти перебувають на самостійному балансі.

Розширення діючих підприємств передбачає будівництво додаткових виробництв на діючому підприємстві, а також будівництво нових і розширення існуючих окремих виробничих цехів та об'єктів основних фондів на території діючих підприємств та прилеглих до них май-

Ознаки класифікації капітальних вкладень підприємства

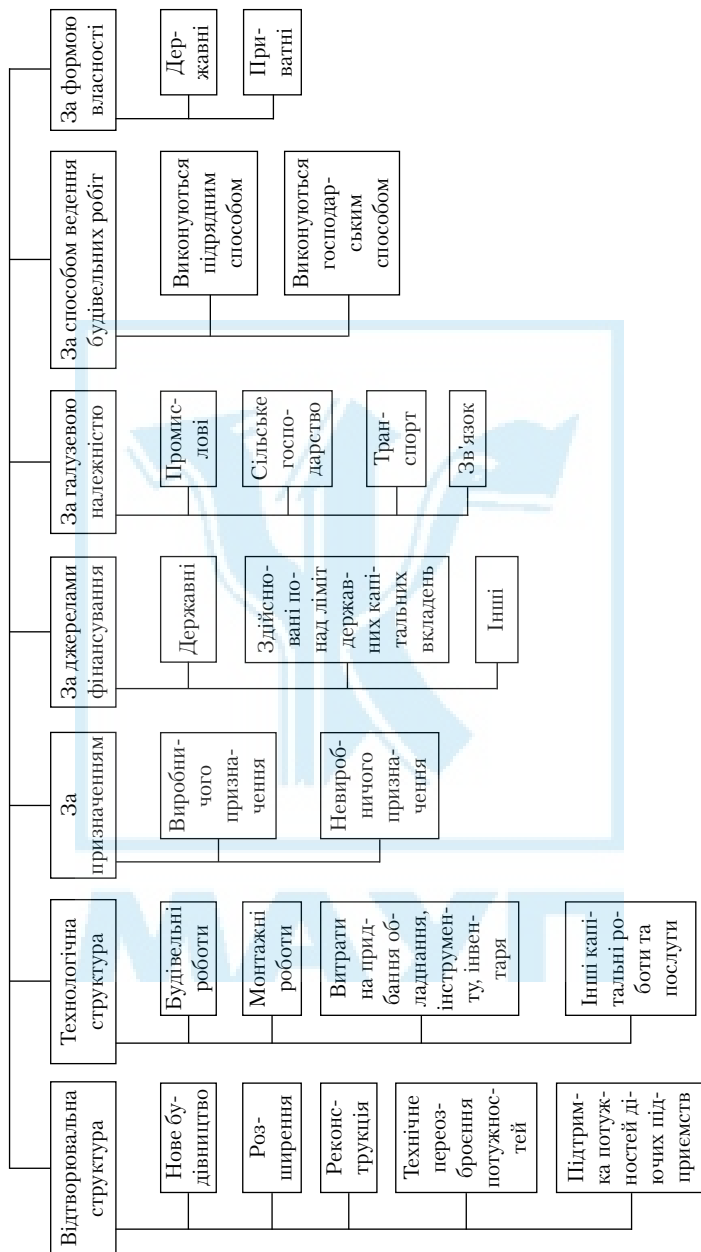


Рис. 2. Класифікація капітальних вкладень підприємства за окремими ознаками

данчиках. Розширенням є також будівництво філій та виробництв, які після введення до ладу не перебувають на самостійному балансі.

Під *реконструкцією діючих підприємств* розуміється перебудова існуючих цехів та об'єктів основних фондів, пов'язана з удосконаленням виробництва і підвищенням його техніко-економічного рівня на основі досягнень науки та техніки.

Технічне переозброєння діючих підприємств — це комплекс заходів з підвищення техніко-економічного рівня окремих виробництв, цехів та дільниць на основі впровадження передової техніки та технології, механізації та автоматизації виробництва, модернізації та заміни застарілого і фізично зношеного устаткування новим, продуктивнішим.

Підтримання потужностей діючого підприємства передбачає проведення робіт з відновлення основних фондів, що вибувають у процесі виробничої діяльності.

За технологічною структурою капіталовкладення поділяються на витрати, пов'язані з будівельними, монтажними та іншими капітальними роботами та послугами, з придбанням усіх видів устаткування, інструмента та інвентаря.

До *будівельних* належать роботи зі спорудження, перебудови, розширення і відновлення існуючих будівель та споруд або їх окремих частин, а також пов'язані з ними роботи з монтажу збірних залізобетонних, металевих, дерев'яних та інших будівельних конструкцій, що входять до складу будівель і споруд, а також спеціальні (електромонтажні, сантехнічні, меліоративні тощо) та інші роботи, що належать до будівництва будівель і споруд.

Монтажними є роботи, пов'язані зі складанням та встановленням технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного та іншого устаткування, що може експлуатуватися лише після його встановлення на фундамент.

До *витрат на обладнання, інструмент, інвентар* входять вартість технологічного, енергетичного, підйомно-транспортного та всіх інших видів устаткування (станків, пресів, двигунів, генераторів, насосів тощо); транспортних засобів, технологічно пов'язаних з процесом виробництва (муковозів, панелевозів, електрокарів та ін.); обладнання для лабораторій, майстерень, дослідницьких установок і т. п.; вартість виробничого інструмента та інвентаря, у тому числі малоцінного і швидкозношуваного, яке включається до кошторисів на будівництво як перший комплект для підприємств та об'єктів, що будуються.

Устаткування підрозділяється на таке, що потребує і не потребує монтажу.

До *устаткування, що потребує монтажу*, входить таке, котре може бути введено в експлуатацію лише після складання його частин і прикріплення до фундаменту або інших конструкцій будівель і споруд (конвеєрні лінії тощо).

До *устаткування, що не потребує монтажу*, належать верстати та машини, які не потребують витрат на установку та прикріплення до фундаменту або інших конструкцій будівель і споруд (автомобілі, тепловози, інші транспортні засоби, обчислювальна техніка тощо).

До складу *інших капітальних робіт і витрат* включаються проектно-вишукувальні роботи, що проводяться за рахунок капітальних вкладень, а також витрати на утримання дирекції підприємств, що будуються, витрати, пов'язані з формуванням штату робітників, інші роботи і витрати, передбачені в кошторисі будівництва.

За призначенням капітальні вкладення розподіляються на такі, що спрямовані для виробничого і невиробничого використання.

До *капіталовкладень виробничого призначення* належать вкладення капіталу в об'єкти, які після завершення їх будівництва функціонуватимуть у сфері матеріального та нематеріального виробництва у промисловості, сільському господарстві, будівництві, на транспорті, зв'язку тощо.

До *капіталовкладень невиробничого призначення* належать вкладення капіталу в об'єкти житлового та комунального господарства, установи охорони здоров'я, фізичної культури, соціального забезпечення, освіти тощо.

За галузевою належністю капітальні вкладення розподіляються на такі, що здійснюються у *промисловості, сільському господарстві, транспорті, будівництві та інших галузях народного господарства*.

За способом здійснення будівельно-монтажних робіт капіталовкладення поділяються на такі, що виконуються підрядним та господарським способами.

Підрядний спосіб ведення будівельно-монтажних робіт передбачає їх виконання постійно діючими спеціалізованими підрядними будівельно-монтажними організаціями. Підприємства, для яких створюються основні фонди і які здійснюють для цього певні вкладення капіталу, називаються забудовниками.

Господарський спосіб будівництва застосовує саме підприємство-збудовник. При цьому роботи на об'єкті будівництва ведуться влас-

ними силами та засобами підприємства поряд з основною виробничою діяльністю.

При будь-якому способі ведення будівельно-монтажних робіт визначається кошторисна вартість будівництва, яка розраховується згідно із встановленими цінами, тарифами і розцінками на ці роботи і є ціною на спорудження об'єкта.

За джерелами фінансування капітальні вкладення розподіляють на державні та такі, що здійснюються понад ліміт державних капіталовкладень та ін.

Для фінансування державних капіталовкладень можуть використовуватися власні кошти державних підприємств та організацій, призначені на такі цілі, а також бюджетні асигнування, кредити банків.

Капітальні вкладення, що здійснюються понад ліміт державних вкладень, фінансуються з нецентралізованих джерел, які дозволено спрямовувати на такі цілі.

Інші капітальні вкладення фінансуються за рахунок власних коштів підприємств, громадських, кооперативних та інших організацій, а також коштів, отриманих в порядку пайової участі та ін.

За формою власності розрізняють *державні та приватні капітальні вкладення*. Державні капіталовкладення здійснюються за рахунок державних коштів і призначені для виконання державних програм розвитку окремих галузей і підприємств.

Приватні капіталовкладення фінансуються за рахунок як власних коштів підприємств, організацій, так і зовнішніх джерел (позики, кредити). Метою здійснення приватних капіталовкладень є зміцнення підприємствами своєї позиції на ринку.

3. Загальні принципи та етапи планування капіталовкладень на підприємстві

В умовах ринкової економіки підприємства самостійно вирішують як виробничі, так і фінансові питання. Оскільки фінансові ресурси підприємств є досить обмеженими, увага приділяється пошуку шляхів їх ефективного використання та інвестуванню коштів в активи або проекти, що можуть принести високі доходи з безпечним рівнем ризику.

Зарубіжні вчені-економісти на підставі дослідження практики господарювання сформулювали п'ять принципів інвестування.

1. *Принцип граничної ефективності* розкриває взаємозв'язок між процесом вкладення капіталу та відповідним показником ефективності (прибутковістю) цих послідовних вкладень інвестованого капіталу.

Як видно з рис. 3, ефективність кожного наступного вкладення коштів знижується. Це означає, що під час прийняття інвестиційних рішень підприємству необхідно визначити граничний рівень інвестицій, тобто той їх розмір, який забезпечує позитивну ефективність вкладення капіталу (заштрихована ділянка на рис. 3).

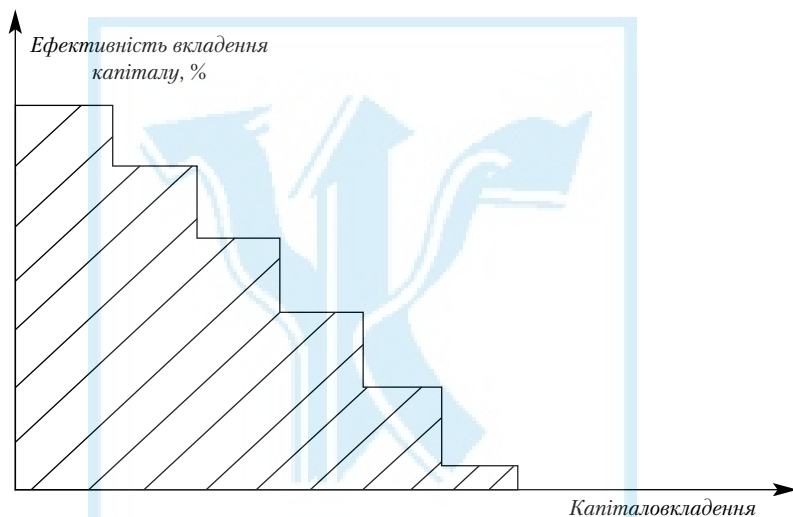


Рис. 3. Гранична ефективність капіталовкладень

На ефективність капіталовкладень впливають два чинники — темп зростання виробничих витрат і ступінь монополізації виробництва. Чим швидше зростають виробничі витрати за стабільнішої ціни реалізації продукції, тим меншим стає отриманий підприємством прибуток, тобто зменшується ефективність вкладень. Графік у цьому разі буде крутішим на вигляд. Погодішим він буде, якщо підприємство займає монопольну позицію на ринку з виробництва певної продукції. За таких обставин воно буде встановлювати ціни на рівні, що забезпечить отримання необхідного прибутку, а отже, і рентабельності здійснених капіталовкладень. Оскільки встановлення рівня цін обмежується антимонопольними заходами держави,

підприємство не зможе підвищувати ціни понад певний рівень, що також, зрештою, призведе до зниження ефективності вкладень капіталу.

2. *Принцип “замазки”*. Його сутність полягає в тому, що інвестування є подібним до роботи із замазкою: свобода прийняття рішень змінюється все більшою неволею в ході їх реалізації. Проте підприємство може позбутися реалізації рішень, зробивши дезінвестування (вилучення вкладеного капіталу).

3. *Принцип поєднання матеріальних та грошових оцінок ефективності інвестицій*. Існує три варіанти оцінки ефективності інвестицій:

1) *вартісна оцінка* — передбачає здійснення порівняння витрат, спричинених прийняттям інвестиційних рішень і доходів, отриманих внаслідок їх реалізації; в умовах високих темпів інфляції використання цього методу вкрай обмежено;

2) *поєднання грошових та технічних критеріїв*; цей підхід є надійнішим, оскільки дає змогу оцінити вартісну вигоду і вигоду, що отримана від реалізації проекту, виражену технічними параметрами;

3) *суто технічний підхід оцінки ефективності*; він не враховує ринкову (у вартісному виразі) оцінку діяльності підприємства і тому застосовується дуже рідко.

4. *Принцип адаптаційних витрат*. Існування та необхідність врахування таких витрат пов'язані з адаптацією (приспособуванням) організації до нового інвестиційного середовища. Адаптаційні витрати визначаються обсягом реалізації продукції (надання послуг), що втрачається в результаті реорганізації виробництва, перепідготовки кадрів, переналагодження устаткування тощо. Оскільки майже завжди існує розрив між прийняттям рішення і його практичною реалізацією, цей час використовується для адаптації, тому що пристосуватися до змін миттєво неможливо. Крім того, будь-яка адаптація несе із собою низку витрат на нову інформацію, нові технології, перепідготовку кадрів, компенсації робітникам та службовцям, які втратили внаслідок відповідних скорочень місце роботи тощо.

5. *Принцип мультиплікатора* спирається на існуючий міжгалузевий зв'язок. Знаючи дію мультиплікатора, можна заздалегідь визначити час і економічну силу конкретної події та використати цю інформацію для себе: припинити неперспективне інвестування і завчасно зайнятися новим проектом, випереджаючи кон'юнктуру. Це може бути у такій формі, як, наприклад, перепродаж цінних паперів, перепрофілювання виробництва тощо. Ефект мультиплікатора стає

слабкішим по мірі віддалення від галузі-генератора конкретного економічного впливу.

У процесі планування інвестицій підприємству необхідно враховувати найважливіші чинники, дія яких може вплинути на очікуваний результат від прийнятого інвестиційного рішення.

Основні чинники, на які необхідно звертати увагу, можна поділити на загальноекономічні, галузеві і такі, що виникають безпосередньо на рівні підприємства.

До загальноекономічних чинників можна віднести фінансово-кредитну політику уряду, рівень інфляції у країні, державне стимулювання інвестиційної діяльності підприємств, грошовий обіг у країні, ступінь активності іноземних інвестицій, економічні зв'язки з іншими країнами, чинне податкове законодавство тощо.

Галузеві чинники характеризуються такими показниками, як рівень науково-технічного розвитку галузі, енергоємність, наукомісткість, капіталомісткість виробництва, забезпеченість трудовим потенціалом, сировинними та енергоресурсами, зв'язки з іншими галузями народного господарства, тип галузі (розвивається швидко або повільно), територіальне розташування підприємств галузі та ін.

До чинників, що діють на рівні конкретного підприємства, належать такі: існуючий виробничий потенціал та наявність виробничих ресурсів, фінансовий стан підприємства, зв'язки зі споживачами продукції підприємства, відносини з конкурентами та ін.

Залежно від дії зазначеного комплексу чинників і стадії життєвого циклу, в якій перебуває підприємство, його керівництво може обрати одну з таких базових стратегій, яку буде прийнято за основу для розробки інвестиційної стратегії організації:

- *стратегія виживання*. Ця захисна стратегія використовується під час кризового стану економічної діяльності підприємства;
- *стратегія стабілізації*. Така стратегія спрямована на усунення нестабільності (коливання) обсягів продажу виробленої продукції (обсягів надання послуг, виконання робіт) і отримуваної величини доходів;
- *стратегія зростання*. Ця найефективніша стратегія спрямована на досягнення стабільного зростання обсягів продажу, прибутку, капіталу.

На підставі обраної базової (генеральної) стратегії підприємства керівництво формулює вимоги до економічних показників, які мають бути досягнуті в результаті його виробничо-господарської ді-

яльності, та розробляє загальну економічну стратегію свого розвитку, загальні цілі якої є базою для формування інвестиційної стратегії.

Відповідність сформованої інвестиційної стратегії підприємства його загальній економічній стратегії визначається обраним критерієм (показником) ефективності вкладення капіталу.

Пріоритети підприємства можуть бути дуже різноманітними. Якщо підприємство прагне бути прибутковим, то критерій ефективності його інвестиційної діяльності визначається у вигляді норми прибутку від інвестицій. Інвестування в проект буде доцільним, якщо прибуток, отриманий підприємством від реалізації продукції, буде вищим або дорівнюватиме встановленому організацією мінімальному рівню прибутковості.

Для зміцнення позиції на ринку економічною метою може бути розвиток підприємства. Критерій ефективності інвестування тоді може виглядати як щорічне відсоткове збільшення обсягів обігу капіталу та певної частки ринку.

Якщо метою є зростання продуктивності праці, то критерієм буде максимальна ефективність використання засобів виробництва та робочої сили. Чим вищою є вартість, яку створює робітник за годину, тим вищою є продуктивність праці. Однак висока продуктивність праці не завжди означає високу прибутковість.

Зазначимо, що вибір стратегії економічного розвитку та інвестиційної діяльності значною мірою залежить від суб'єктивного чинника — рішучості, енергійності, досвіду та високого професійного рівня керівника підприємства.

Процес планування капітальних вкладень на підприємстві складається з двох послідовних етапів. На першому етапі передбачається обчислення необхідного обсягу реальних інвестицій на певний розрахунковий період (рік, декілька років); на другому — визначення конкретних джерел фінансування інвестицій.

Трудомісткість і складність розрахунків на першому етапі залежать від можливих варіантів економічної ситуації, що може виникнути на ринку загалом і підприємстві зокрема. Розглянемо три варіанти.

1. *Ринковий попит на вироблювану підприємством продукцію задовольняється повністю, сенсу збільшувати обсяг її виробництва немає.*

У цьому разі підприємство може здійснювати лише просте відтворення основних фондів переважно за рахунок амортизаційних відра-

хувань. Розрахунки при цьому обмежуються визначенням акумульованої суми амортизаційних відрахувань та її порівнянням з потребою в капіталі для заміни застарілих видів устаткування. Потреба в капіталі (K) визначається у такий спосіб:

$$K = N_{\text{уст}} \Pi_i + C_v, \quad (1)$$

де $N_{\text{уст}}$ — кількість одиниць обладнання (устаткування);

Π_i — ціна одиниці обладнання (гр. од.);

C_v — витрати супутні (гр. од.).

Супутні витрати містять витрати на доставку, монтаж обладнання, комісійні посередникам, митні збори та інші витрати, пов'язані з придбанням об'єктів основних фондів.

Джерелами фінансування при цьому можуть бути як акумульована сума амортизаційних відрахувань, так і дохід від реалізації машин та інших засобів праці, що вибувають з експлуатації.

2. Продукція підприємства користується зростаючим попитом на ринку.

У цьому разі підприємство прагне до збільшення обсягів виробництва продукції, оскільки це сприятиме збільшенню суми отриманого прибутку. За таких обставин необхідно здійснювати розширене відтворення основних фондів і нарощувати виробничу потужність підприємства до необхідних розмірів. Реалізувати це можна переважно шляхом його технічного переозброєння, реконструкції або розширення.

Збільшення виробничих можливостей підприємства зумовлює необхідність складання плану (програми) його технічного переозброєння і реконструкції (розширення).

Для визначення необхідного обсягу капітальних вкладень використовуються декілька методів.

Перший метод базується на здійсненні попередніх приблизних розрахунків у такий послідовності:

- обчислення необхідної середньорічної величини виробничої потужності підприємства:

$$N_{\text{н}} = \frac{Q_{\text{п}}}{k_{\text{вп}}}, \quad (2)$$

де $N_{\text{н}}$ — необхідна середньорічна величина виробничої потужності підприємства (нат. од.);

$Q_{\text{п}}$ — виявлений ринковий попит на продукцію підприємства;

$k_{\text{вп}}$ — коефіцієнт використання потужностей підприємства;

- визначення різниці між необхідними та існуючими обсягами виробничих потужностей:

$$\Delta N = N_n - N_i, \quad (3)$$

де N_i — існуючий обсяг виробничих потужностей (нат. од.);

- обчислення абсолютної величини необхідного додаткового введення до ладу виробничих потужностей. Для цього середньорічну виробничу потужність за допомогою коефіцієнта переводять в абсолютну:

$$\Delta N_{\text{абс}} = \frac{\Delta N}{0,5}, \quad (4)$$

де $N_{\text{абс}}$ — абсолютна величина необхідного додаткового введення в дію виробничих потужностей;

- визначення загальної суми необхідних вкладень капіталу:

$$K = KB_1 \Delta N_{\text{абс}}, \quad (5)$$

де KB_1 — капітальні витрати на одиницю приросту виробничої потужності (гр. од.).

Другий метод передбачає здійснення прямих розрахунків за даними кошторису технічного переозброєння (реконструкції або розширення) підприємства.

3. На ринку відбувається різке скорочення попиту на продукцію підприємства через втрату її конкурентоспроможності.

У такому разі підприємству потрібно здійснити не просто розширене відтворення основних фондів, а докорінно перебудувати техніко-технологічну базу свого виробництва. Такої перебудови можна досягти через модернізацію існуючого виробництва або організацію виробництва нової продукції.

Розрахунки необхідного обсягу капітальних вкладень здійснюють здебільше за розглянутою вище схемою. Однак при цьому треба додатково враховувати значні капітальні витрати, пов'язані з проведенням маркетингових досліджень і проектуванням нових виробів, які мають задовольняти вимогам покупців.

Крім правильного визначення необхідних обсягів капіталовкладень на певний розрахунковий період, дуже важливо визначити оптимальну структуру джерел їх фінансування.

Фінансування капітальних вкладень здійснюється за рахунок як власних, так і залучених коштів (рис. 4).

До власних джерел фінансування капітальних вкладень підприємства належать внески його засновників; акумульовані амортизаційні



Рис. 4. Склад джерел фінансування капітальних вкладень на підприємстві

відрахування; кошти створених на підприємстві фінансових резервів та фондів; кошти, отримані від реалізації непотрібного майна; доходи, отримані від продажу придбаних раніше на фінансовому ринку цінних паперів; доходи, отримані від здавання майна в оренду тощо. До залучених джерел фінансування капітальних вкладень підприємства належать кошти, отримані від розміщення на фінансовому ринку власних цінних паперів (акції, облігації), довгострокові кредити банків; інвестиції іноземних партнерів у створення спільних підприємств.

Користування зовнішніми джерелами довгострокового фінансування передбачає додаткові витрати підприємства. Так, випуск і про-

даж цінних паперів підприємства потребує витрат на їх випуск та оплату послуг фінансових посередників за їх розміщення на фінансовому ринку, а в подальшому — виплату за ними дивідендів акціонерам і відсотків власникам облігацій.

Залучення позик пов'язане з необхідністю повернення основних сум боргу з виплатою відсотків за користування кредитом.

Для державних підприємств джерелами фінансування капітальних вкладень також можуть бути кошти державного та місцевого бюджетів, державних позабюджетних фондів, благодійних фондів.

Формування структури джерел фінансування капітальних вкладень залежить від дії багатьох чинників — від чинної системи оподаткування підприємств; темпів зростання обсягів реалізації продукції підприємства, їх стабільності; структури активів підприємства; стану ринку капіталів; кредитної політики Національного банку України та низки інших чинників.

Вибір оптимальної структури джерел фінансування капітальних вкладень має дуже важливе значення, оскільки дає змогу підприємству мінімізувати ризик втрати своєї платоспроможності та запобігти банкрутства.

4. Оцінка ефективності капітальних вкладень підприємства

Методи оцінювання ефективності капітальних вкладень, що використовувалися в умовах планової економіки, не можуть застосовуватися в умовах ринкових відносин, оскільки мають низку суттєвих недоліків. По-перше, вони не враховують вплив фактора часу на вартість грошей в різні часові періоди; по-друге, не враховують існуючі у ринковій системі господарювання підприємницький ризик та інфляцію; по-третє, оцінювання окупності інвестицій передбачало врахування лише отриманого прибутку від здійснених капітальних вкладень і зовсім не приділяло уваги потоку амортизаційних відрахувань, що значно викривляє результати розрахунків; по-четверте, розрахунки ефективності капіталовкладень базуються на мінімальних наведених витратах, а не на розмірі отриманого прибутку.

В умовах ринкової економіки такі підходи є менш прийнятними. З появою великої кількості недержавних та змішаних підприємств,

розвитком фондового та кредитного ринків більшість підприємств самостійно формують свої фінансові ресурси і насамперед приділяють увагу зростанню прибутку як важливого джерела забезпечення життєздатності та підвищення конкурентоспроможності на ринку. Саме прибуток, а не витрати, є інтегрованим (узагальнюючим) показником, який враховує не тільки скорочення поточних витрат підприємства, а також його ділову активність, ефективність функціонування.

Економічне обґрунтування доцільності капітальних вкладень здійснюється на підставі дослідження відповідних інвестиційних проектів.

Сучасна практика оцінювання ефективності реальних інвестицій використовує певні базові принципи та методичні підходи.

Розглянемо основні базові принципи оцінювання ефективності капіталовкладень.

1. Ефективність проектів інвестування капіталу має оцінюватися на підставі співставлення обсягу інвестованих коштів, з одного боку, та сум і термінів повернення інвестованого капіталу — з іншого.

2. При визначенні необхідного обсягу інвестиційних витрат необхідно враховувати як основні, так і супутні витрати капіталу. Це пояснюється тим, що під час інвестування досить часто підприємство, крім основних витрат, передбачених проектом, несе і супутні витрати, спричинені реалізацією цього проекту. Через це також необхідно їх враховувати у процесі оцінювання ефективності капіталовкладень.

3. Повернення інвестованого капіталу оцінюється за допомогою показника грошового потоку від інвестицій.

Під *грошовими потоками від інвестицій* (ГП) розуміють отримані від їх реалізації чистий прибуток та суми амортизаційних відрахувань:

$$\text{ГП} = \text{П} + \text{АВ}, \quad (6)$$

де П — річний прибуток, отриманий в результаті реалізації інвестицій (гр. од.);

АВ — річна сума амортизаційних відрахувань (гр. од.).

4. Приведення до теперішньої вартості майбутніх грошових потоків від інвестицій.

Оскільки грошові кошти під впливом фактора часу знецінюються, вартість сьогоднішніх грошей (тобто їх купівельна спроможність) є вищою за вартість грошей, що будуть отримані в майбутньому. Такий

вплив часу на вартість грошей враховують шляхом дисконтування майбутніх грошових коштів. Дисконтування передбачає коригування майбутніх потоків грошей шляхом помноження їх на коефіцієнт, який відповідає певній дисконтній ставці, що враховує ризик та непевність, пов'язані з фактором часу. В умовах очікування постійного річного темпу інфляції за допомогою постійної річної ставки дисконту обчислюють теперішню вартість отриманих у майбутньому грошових потоків:

$$TB = \sum_{i=1}^T \frac{ГП_i}{(1+r)^i}, \quad (7)$$

де ТВ — теперішня вартість майбутніх грошових потоків від інвестиційного проекту (гр. од.);

ГП_i — грошовий потік, очікуваний в *i*-му році від реалізації проекту;

r — річна ставка інфляції (у вигляді десяткового дробу);

t — кількість років;

$\frac{1}{(1+r)^t}$ — коефіцієнт коригування майбутніх сум грошових потоків.

Необхідність приведення сум інвестованого у майбутньому капіталу до теперішньої вартості пояснюється тим, що у більшості випадків інвестування здійснюється не водночас, а протягом певного періоду (декількох років). Тому всі наступні після першого року інвестовані суми також потрібно приводити до їх теперішньої вартості за допомогою відповідних дисконтних ставок.

5. Диференційований вибір дисконтної ставки.

Ставки для дисконтування грошових потоків від реалізації різних проектів обираються диференційовано, з урахуванням таких чинників, як очікуваний темп інфляції, премії за ризик та ймовірність низького рівня платоспроможності, тривалість періоду інвестування тощо.

Виходячи з наведених принципів проводяться обчислення основних характеристик інвестиційних проектів, таких як чиста теперішня вартість, індекс прибутковості, термін окупності, внутрішня ставка доходності.

Чиста теперішня вартість проекту (ЧТВ) характеризує загальну абсолютну величину ефекту від реалізації інвестицій. Обчислюється як різниця між теперішньою вартістю майбутніх грошових потоків,

отриманих протягом періоду експлуатації об'єкта інвестування, та сумою початкових інвестицій:

$$ЧТВ = ТВ - ПІ, \quad (8)$$

де ТВ — теперішня вартість грошового потоку (гр. од.);

ПІ — початкові інвестиції (гр. од.).

Якщо чиста теперішня вартість проекту перевищує нульове значення, проект має бути схвалений як прибутковий, якщо ж він має від'ємне значення або дорівнює нулю — проект слід відхилити, оскільки його реалізація завдасть збитків або не принесе підприємству додаткового доходу на вкладений капітал.

Розглянемо на прикладі розрахунок цієї характеристики.

Задача

Перед менеджером постала проблема вибору одного з двох альтернативних інвестиційних проектів. Перший проект передбачає початкові інвестиції в обсязі 120 тис. грн, другий — 165 тис. грн.

Від реалізації першого проекту очікується отримання таких грошових потоків: 1-й рік — 30 тис. грн, 2-й рік — 60 тис. грн, 3-й рік — 70 тис. грн, 4-й рік — 50 тис. грн.

Від реалізації другого проекту очікується надходження постійних річних грошових потоків в розмірі 50 тис. грн.

Для дисконтування сум грошових потоків від реалізації проектів ставки дисконту становлять відповідно: для першого проекту — 10 %, для другого — 12 %.

На підставі обчислення показника чистої теперішньої вартості проекту дайте рекомендації менеджеру щодо вибору проекту.

Рішення

1. Обчислення теперішньої вартості майбутніх грошових потоків від реалізації проектів:

$$\text{ГП дисконтований} = \text{ГП}_i (1 : (1 + r)^i); \quad ТВ = \sum \text{ГП дисконтовані}.$$

Проект А

$$1\text{-й рік : ГП1 (дисконтований)} = 30 \cdot (1 : (1 + 0,1)) = 27,3 \text{ (тис. грн.)};$$

$$2\text{-й рік : ГП2 (дисконтований)} = 60 \cdot (1 : (1 + 0,1)^2) = 49,6 \text{ (тис. грн.)};$$

$$3\text{-й рік : ГП3 (дисконтований)} = 70 \cdot (1 : (1 + 0,1)^3) = 52,6 \text{ (тис. грн.)};$$

$$4\text{-й рік : ГП4 (дисконтований)} = 50 \cdot (1 : (1 + 0,1)^4) = 34,1 \text{ (тис. грн.)};$$

$$ТВ = 27,3 + 49,6 + 52,6 + 34,1 = 163,36 \text{ (тис. грн.)}.$$

Проект Б

$$1\text{-й рік : ГП1 (дисконтований)} = 50 \cdot (1 : (1 + 0,12)) = 44,6 \text{ (тис. грн.)};$$

$$2\text{-й рік : ГП2 (дисконтований)} = 50 \cdot (1 : (1 + 0,12)^2) = 39,8 \text{ (тис. грн.)};$$

3-й рік: ГПЗ (дисконтований) = $50 \cdot (1:(1 + 0,12)^3) = 35,6$ (тис. грн.);

4-й рік: ГП4 (дисконтований) = $50 \cdot (1:(1 + 0,12)^4) = 31,8$ (тис. грн.);

5-й рік: ГП5 (дисконтований) = $50 \cdot (1:(1 + 0,12)^5) = 28,4$ (тис. грн.);

6-й рік: ГП6 (дисконтований) = $50 \cdot (1:(1 + 0,12)^6) = 25,3$ (тис. грн.);

$TB = 44,6 + 39,8 + 35,6 + 31,8 + 28,4 + 25,3 = 205,5$ (тис. грн.).

2. Обчислення чистої теперішньої вартості проєктів:

$$ЧТВ = TB - П.$$

Проект А

$$ЧТВ = 163,36 - 120,0 = 43,36 \text{ (тис. грн.)}.$$

Проект Б

$$ЧТВ = 205,5 - 165,0 = 40,5 \text{ (тис. грн.)}.$$

Від реалізації як першого, так і другого проєкту підприємство матиме ефект, оскільки їх чиста теперішня вартість має позитивне значення. Однак у разі порівняння цього ефекту видно, що для підприємства вигіднішою є реалізація першого проєкту, оскільки за ним більшим є значення чистої теперішньої вартості. Саме його вибір і можна рекомендувати менеджеру.

Інша характеристика інвестиційного проєкту — *індекс прибутковості* — загалом дуже близька до показника чистої теперішньої вартості. Індекс прибутковості порівнює теперішню вартість майбутніх грошових потоків з початковими інвестиціями:

$$ІП = \frac{TB}{П}. \quad (9)$$

Проект, що має індекс прибутковості більший за одиницю, схвалюється як прибутковий, а менший за одиницю — відхиляється.

Задача

За умов попереднього прикладу розрахувати індекс прибутковості проєктів і обрати найпривабливіший.

Рішення

Розрахунок індексу прибутковості:

$$ІП = \frac{TB}{П}.$$

Проект А: $ІП = 163,36 : 120,0 = 1,361.$

Проект Б: $ІП = 205,5 : 165,0 = 1,245.$

Порівняння проєктів за значеннями індексу прибутковості свідчить, що проєкт А є ефективнішим.

Показник *терміну окупності* інвестицій дає змогу обчислити тривалість періоду, за якого будуть відшкодовані початкові інвестиції. Термін окупності визначається як відношення початкових інвестицій до середньорічної величини дискontованих грошових потоків:

$$T_{\text{ок}} = \frac{\text{ПІ}}{\text{ГП(дискontовані)}} , \quad (10)$$

де $T_{\text{ок}}$ — термін окупності (роки);

ПІ — початкові інвестиції (гр. од.);

ГП(дискontовані) — середньорічна величина дискontованих грошових потоків.

Середньорічну величину дискontованих грошових потоків можна визначити так:

$$\text{ГП(дискontовані)} = \frac{\text{ТВ}}{T_{\text{експл}}} , \quad (11)$$

де ТВ — теперішня вартість проекту (гр. од.);

$T_{\text{експл}}$ — термін експлуатації об'єкта інвестування, впродовж якого очікується надходження грошових потоків (роки).

Задача

За умов попереднього прикладу визначити термін окупності проектів.

Рішення

1. Визначення середньорічної величини дискontованих грошових потоків:

$$\text{ГП(дискontовані)} = \frac{\text{ТВ}}{T_{\text{експл}}} . \quad (12)$$

Проект А: $\text{ГП(дискontовані)} = 163,36 : 4 \text{ роки} = 40,84 \text{ (тис. грн.)}$.

Проект Б: $\text{ГП(дискontовані)} = 205,5 : 6 \text{ років} = 34,25 \text{ (тис. грн.)}$.

2. Визначення терміну окупності (за формулою (10)):

Проект А: $120,0 : 40,84 = 2,94 \text{ (роки)}$.

Проект Б: $165,0 : 34,25 = 4,82 \text{ (роки)}$.

Порівняння проектів за терміном окупності свідчить, що кошти, вкладені у проект А, відшкодовуватимуться швидше, а отже, і ризик першого проекту менший.

Внутрішня ставка доходності характеризує рівень прибутковості здійснених інвестицій. Внутрішня ставка доходу дорівнює дисконтній ставці, за якої чиста теперішня вартість проекту дорівнює нулю. Це може бути записано у такий спосіб:

$$\Sigma \Pi_t \left(\frac{1}{(1+d)^{t-1}} \right) - \Pi = 0, \quad (13)$$

де ГП — грошові потоки за рік (гр. од.);

d — дисконтна ставка (внутрішня ставка доходу);

t — період (роки);

Π — початкові інвестиції (гр. од.).

Для схвалення рішення про прийнятність проекту внутрішня ставка доходу порівнюється з необхідною ставкою доходності діяльності підприємства, яка визначається виходячи з вартості залучення капіталу та ступеня ризику проекту. Якщо значення внутрішньої ставки доходу буде вищим за необхідну ставку, то проект схвалюється як прибутковий.

Задача

За умов попереднього прикладу обрати найпривабливіший проект щодо внутрішньої ставки доходу, якщо необхідна ставка доходу становить 6 %.

Рішення

1. Обчислимо дисконтну ставку, за якої сума дисконтованих проектів дорівнюватиме сумі початкових інвестицій (за формулою (13)):

$$\begin{aligned} \sum_{t=1}^T \Pi_t \left(\frac{1}{(1+d)^{t-1}} \right) &= \Pi, \\ 1+d &= \sqrt[t-1]{\frac{\Sigma \Pi_t}{\Pi}} = \sqrt[4-1]{\frac{177,51}{130}} = 1,109; \quad d = 10,9\%, \\ 1+d &= \sqrt[6-1]{\frac{213,77}{175}} = 1,04; \quad d = 4\%. \end{aligned}$$

Таким чином, внутрішня ставка проекту Б нижча за необхідний її рівень ($4\% < 6\%$). Це означає, що реалізація проекту не дасть змогу підприємству покрити всі витрати, пов'язані з фінансуванням його реалізації, тобто порушить фінансову незалежність підприємства. Проект А не тільки дасть змогу покрити всі необхідні витрати, пов'язані з фінансуванням його реалізації, а й отримати прибуток.

5. Фінансові інвестиції та оцінка їх ефективності

Фінансові інвестиції підприємства нерозривно пов'язані з функціонуванням фінансового ринку, основні завдання якого — акумулювання та ефективне розміщення фінансових ресурсів у галузях економіки.

У процесі господарювання в одних суб'єктів часом виникає потреба в додаткових коштах для розширення їх діяльності, водночас в інших накопичуються певні заощадження, які можуть бути використані для інвестицій. Обидві сторони зустрічаються на фінансовому ринку, де і відбувається перелив капіталів. Іншими словами, фінансовий ринок можна розуміти як грошові відносини, що складаються у процесі купівлі-продажу фінансових активів під впливом попиту та пропозиції на позичковий капітал, рух якого втілюється у цінних паперах.

Фінансовий ринок охоплює грошовий ринок та ринок капіталів.

На грошовому ринку відбувається обіг готівкових коштів та короткострокових цінних паперів (векселів, чеків тощо).

Ринок капіталів складається з ринку позичкового капіталу (коротко- та довгострокових банківських кредитів) та ринку цінних паперів.

Основні напрями фінансових інвестицій підприємства:

- капіталовкладення до статутних фондів спільних підприємств;
- капіталовкладення у цінні папери ринку капіталів;
- капіталовкладення на грошовому ринку.

Вкладення коштів до статутних фондів спільних підприємств дає змогу підприємству зміцнити господарські зв'язки з постачальниками сировини і матеріалів (за участі в їх статутному капіталі), розвинути свою виробничу інфраструктуру, розширити збут продукції, проникнути на інші регіональні ринки тощо.

Вкладення коштів підприємства в цінні папери ринку капіталів є найпоширенішим у практиці способом фінансових інвестицій. Цінні папери розподіляють за такими групами:

- *корпоративні* — підтверджують право власності держателя цінних паперів. До них належать прості (або звичайні) та привілейовані акції;
- *боргові* — підтверджують право кредитора на отримання від боржника певної суми боргу (довгострокові векселі, облігації);
- *похідні цінні папери* — інші інструменти фінансового ринку. До них належать опціони, ф'ючерси, конвертовані облігації та конвертовані привілейовані акції.

Вкладення коштів підприємства на грошовому ринку має місце при їх розміщенні на банківських депозитних рахунках. Метою такого розміщення тимчасово вільних коштів підприємства є отримання ним додаткового прибутку, який в подальшому може спрямовуватися для інвестиційних потреб.

Оцінювання ефективності здійснення фінансових інвестицій базується на тих самих принципах, що й оцінювання ефективності реальних інвестицій. Однак при цьому необхідно враховувати і певні відмінності:

1. У грошових потоках від фінансових інвестицій відсутні амортизаційні відрахування. Тому в основі обчислюваних грошових потоків від таких інвестицій розглядаються суми періодично сплачуваних за ними відсотків (для внесків до статутних капіталів інших підприємств; для вкладів на депозитних рахунках у банках; для облігацій та інших боргових цінних паперів) та дивідендів (за придбаними акціями інших підприємств).

2. Фінансові активи (цінні папери) можуть бути продані на ринку за ціною, що склалася на ньому на момент продажу. Таким чином, до складу грошових потоків від фінансових інвестицій має входити і вартість їх можливої реалізації після закінчення терміну їх використання. Для боргових цінних паперів ця вартість є фіксованою (вона являє собою основну суму боргу), а для корпоративних цінних паперів вартість реалізації визначається їх поточною курсовою ціною.

3. Норма прибутку від таких інвестицій визначається рівнем ризику фінансового інструменту. Інвестиціям у фінансові активи з незначним рівнем ризику властива невисока норма прибутку. До таких активів належать цінні папери, що випускаються державою (облігації, державні казначейські зобов'язання тощо). Вони вважаються надійними цінними паперами. Інвестора, який схиляється переважно до подібних інвестицій, називають консервативним.

Цінні папери, що приносять більшу норму прибутку, обтяжені більшим ступенем ризику. Якщо інвестор формує свій портфель інвестицій переважно з таких фінансових інструментів, його називають агресивним.

Потенційного інвестора насамперед цікавить реальна вартість фінансового інструменту, яка склалася на ринку виходячи з очікуваної від нього норми прибутку та ступеня ризику. Якщо його фактичні інвестиційні витрати перевищать реальну вартість фінансового активу, інвестор не отримає очікуваної суми прибутку, а отже, ефективність інвестування знизиться. І навпаки, якщо фактичні інвестиційні витрати будуть нижчими за реальну вартість фінансового активу, інвестор отримає прибуток більший за очікуваний, а ефективність інвестування зросте.

Таким чином, оцінити ефективність вкладення коштів у фінансовий актив можна, визначивши його реальну вартість.

Реальна вартість фінансового інструменту визначається за формулою

$$P = \sum \text{ГП}_t \left(\frac{1}{(1+\rho)} \right), \quad (14)$$

де P — реальна вартість фінансового активу (гр. од.);

ГП_t — очікуваний грошовий потік за період користування фінансовим активом (гр. од.);

t — кількість періодів користування фінансовим активом;

ρ — очікувана норма прибутку фінансового активу (у вигляді десятичного дробу).

Під час оцінювання реальної вартості різних фінансових інструментів необхідно враховувати особливості формування їх грошових потоків.

Дохід від здійснених вкладень капіталу як у цінні папери, так і інші фінансові інструменти визначається як різниця між реальною вартістю фінансового активу та початковими інвестиціями в такі активи. Якщо реальна вартість вища за початкові інвестиції, то підприємство отримує прибуток, що означає ефективність вкладення коштів підприємства. Ефективність (або дохідність) інвестицій визначатиметься діленням отриманого від здійснених інвестицій доходу на величину інвестованих коштів.

6. Управління інвестиційною діяльністю підприємства

Основною метою управління інвестиційною діяльністю є досягнення найефективнішої реалізації інвестиційної стратегії підприємства. Процес управління інвестиційною діяльністю підприємства включає реалізацію таких завдань:

1. *Дослідження зовнішнього інвестиційного середовища і прогнозування майбутньої кон'юнктури інвестиційного ринку.*

Реалізація цього завдання передбачає проходження таких етапів, як дослідження правового середовища інвестиційної діяльності загалом; проведення аналізу поточної кон'юнктури інвестиційного ринку та чинників, що її визначають; складання прогнозу кон'юнктури інвестиційного ринку в розрізі окремих його сегментів, що пов'язані з діяльністю підприємства.

2. *Розробка стратегічних напрямів інвестиційної діяльності підприємства.*

Виходячи із загальної стратегії економічного розвитку підприємства та очікуваної кон'юнктури інвестиційного ринку формуються система цілей та основні напрями інвестиційної діяльності на довгостроковий період, визначаються пріоритетні завдання на найближчу перспективу.

3. Пошук та оцінювання інвестиційної привабливості окремих проєктів і відбір найефективніших.

Виконання цього завдання передбачає вивчення поточних пропозицій на інвестиційному ринку; відбір проєктів, що найліпше відповідають інвестиційній стратегії підприємства. Щодо кожного варіанта інвестицій визначаються рівень прибутковості та інші показники економічної ефективності, ступінь ризику і здійснюється їх ранжування відповідно до міри їх ефективності.

4. Розробка стратегії формування інвестиційних ресурсів підприємства.

Це завдання передбачає вирішення таких питань: прогнозування загальної потреби у фінансових коштах, необхідних для реалізації інвестиційної стратегії підприємства; визначення можливостей формування інвестиційних ресурсів за рахунок власних джерел (прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів від реалізації вибулого майна тощо) і необхідності залучення зовнішніх джерел коштів; формування оптимальної структури джерел інвестиційних ресурсів.

5. Оцінювання інвестиційних якостей окремих фінансових інструментів і відбір найефективніших з них.

Реалізація цього завдання передбачає систематизацію інструментів фінансового ринку (цінних паперів) як потенційних об'єктів інвестування; визначення їх окремих інвестиційних характеристик; проведення розрахунків їх реальної ринкової вартості, визначення ступеня ризику, яким вони були обтяжені.

6. Формування інвестиційного портфеля та його оцінювання за показниками прибутковості, ліквідності та ризику.

Процес формування інвестиційного портфеля, що складається з проєктів фінансових та реальних інвестицій, передбачає три етапи. На першому етапі здійснюється оптимізація пропорцій між реальними та фінансовими інвестиціями; на другому — виходячи з показників економічної ефективності та прийнятного рівня ризику обираються найпривабливіші; на третьому — оцінюється ліквідність портфеля (спроможність забезпечити підприємству платоспроможність).

7. Поточне планування і оперативне управління реалізацією окремих інвестиційних проектів.

Підприємством розробляються, обґрунтовуються та коригуються бюджети та календарні плани здійснення інвестицій.

8. Організація моніторингу реалізації окремих інвестиційних програм і проектів.

Передбачає формування системи первинних показників, що суттєво впливають на реалізацію інвестиційної програми загалом та окремих інвестиційних проектів; визначення періодичності збирання та аналізу інформації, пов'язаної зі здійсненням інвестицій; пошук причин відхилення реалізації інвестиційних проектів від зазначених термінів, реальних показників обсягів фінансування.

9. Підготовка рішень щодо своєчасного виходу з неефективних інвестиційних проектів.

Необхідність прийняття таких рішень зумовлена мінливістю кон'юнктури інвестиційного ринку і фінансового стану підприємства, помилками при формуванні інвестиційного портфеля та дією інших чинників (наприклад, зміни у законодавстві, що регулює інвестиційну діяльність підприємств, податковому середовищі та ін.), що може знизити ефективність схвалених раніше інвестиційних рішень. Відповідно до цього проводиться коригування інвестиційної програми або окремого проекту.

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке інвестиції? Дайте класифікацію інвестицій та охарактеризуйте їх.
2. Поясніть сутність капітальних вкладень підприємства і дайте їх класифікацію.
3. Назвіть загальні принципи інвестування та поясніть їх сутність.
4. Які чинники необхідно враховувати під час прийняття інвестиційних рішень?
5. Яким чином формується інвестиційна стратегія підприємства?
6. Поясніть сутність процесу планування капіталовкладень на підприємстві.
7. Дайте характеристику джерел фінансування капітальних вкладень підприємства.
8. Поясніть базові принципи оцінювання ефективності капітальних вкладень.

9. Які характеристики застосовуються для визначення ефективності інвестиційного проекту?

10. Особливості фінансових інвестицій, які потрібно враховувати під час визначення їх ефективності.

11. Дайте характеристики напрямів фінансових інвестицій.

12. Як визначається реальна вартість цінних паперів?

13. Що є ефектом від здійснених фінансових інвестицій? Як обчислюється їх ефективність?

14. Поясніть зміст завдань процесу управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Бланк И. А.* Инвестиционный менеджмент. — К.: ИТЕМ; Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995.

2. *Бланк И. А.* Основы финансового менеджмента: В 2 т. — К.: Ника-Центр; Эльга, 1999.

3. *Вітлінський В. В., Наконечний С. І.* Ризики у менеджменті. — К.: Т-во Борисфен-М, 1996.

4. *Идрисов А. Б.* Планирование и анализ эффективности инвестиций. — М.: PRO-INVEST CONSULTING, 1995.

5. *Липиц И. В., Косов В. В.* Инвестиционный проект. — М.: БЕК, 1996.

6. *Нікбахт Г., Гроппеллі А.* Фінанси. — К.: Вік; Глобус, 1992.

7. *Хонко Я.* Планирование и контроль капиталовложений. — М.: Экономика, 1987.

8. *Экономика и бизнес.* — М.: Изд-во МВТУ им. Н. Э. Баумана, 1993.

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

1. Сутність науково-технічного прогресу та інноваційної діяльності підприємства

Світова спільнота переживає третю інформаційну революцію — суцільний перехід до автоматизації та комп'ютеризації соціально-виробничих процесів. Сучасні умови визначають рівень добробуту населення будь-якої країни через стан її науково-технічного розвитку, сприятливість економіки до науки, техніки, засобів роботи з ними. Рівень розвитку та частота впровадження результатів науково-технічного прогресу відіграють провідну роль у вирішенні всіх проблем економічного, соціального, культурного, екологічного розвитку. Результати наукового пошуку як своєрідний “інформаційний ресурс” дають змогу підвищити ефективність суспільного виробництва і досягти вищого рівня соціально-економічного розвитку. Розповсюдження та впровадження нових технологій відіграє центральну роль в забезпеченні зростання випуску продукції, її якості, конкурентоспроможності, підвищення продуктивності праці, показників діяльності

Підприємство має безперервно вдосконалювати всі сфери своєї діяльності через впровадження новацій у зв'язку з такими об'єктивними процесами, як збільшення народонаселення та його потреб, розвиток науки та техніки, розширення виробництва, конкуренція. Такі події спонукають підприємство безперервно розвиватися, збільшувати обсяги та асортимент продукції, що викликає необхідність збільшення матеріальних та ресурсних витрат. При цьому зростають витрати на сировину та паливо, витрати на охорону довкілля, підвищення

ються вимоги до якості продукції, з'являється жорстка конкуренція тощо. Щоб уникнути всіх цих труднощів і вижити у сучасних соціально-економічних умовах, підприємство має вдосконалювати шляхи та методи організації виробництва: освоєння нової та модернізація продукції, що випускається; впровадження новітніх технологій і видів техніки, обладнання, інструментів та матеріалів, нових прогресивних методів, засобів і правил організації та управління виробництвом.

Завдання вдосконалення техніки та організації виробництва безпосередньо пов'язані з потребами ринку, тобто визначаються якісно-кількісними показниками продукції, споживачі, конкуренти тощо. Ці питання вирішують інженери, маркетологи та економісти, які розробляють та реалізують технічну політику підприємства, визначають напрямки його технологічного розвитку і сектор ринку діяльності.

Як показує світовий досвід, загальноприйнятою формою підприємництва є трансфер технологій — розробка та обмін прогресивними технологіями, що набуває особливого розповсюдження в умовах сучасних комунікацій. Підприємства на національному і міжнародному рівнях обмінюються інноваціями у процесі проведення спільних робіт, конференцій, семінарів, виставок, де проходить безпосереднє обговорення, обмін досвідом та думками між науковцями та практиками, а інновації набувають нового змісту, більшої сили і ваги як для суспільства загалом, так і для кожного конкретного підприємства.

Ринкові закони, вимоги сучасного розвитку країни докорінно змінюють дві схеми виробництва: “Купують все, що виготовляється” і “Наука — виробництво”. Тепер вони звучать так: “Виготовляти те, що купуватимуть” і “Дослідження — розробка — виробництво — збут — застосування”. Нова орієнтація підприємств пов'язана зі змінами технологічних засад суспільного виробництва, де спостерігається вплив на створення нового продукту, використання нової технології, техніки та організації виробництва, а також поява нових ринків збуту, джерел сировини. Таким чином, одним з основних напрямів розвитку підприємства у сучасних економічних умовах України стає розробка його інноваційної та науково-технічної політики.

Інноваційна політика — сукупність заходів та інноваційної діяльності, що регламентовані етапами їх розробки та організації, ресурсного забезпечення від народження ідеї до створення нової техніки,

продуктів та послуг, їх комерціалізації в умовах ринку та конкуренції.

Сучасна концепція інноватики розрізняє нововведення щодо виробничих процесів та модифікації продуктів. Це альтернативні напрямки інноваційної діяльності, що здійснюється у системі “наука — технологія — економіка — освіта”. Отже, *інноваційна діяльність* передбачає як безпосередньо інноваційні процеси, так і широке коло робіт з опанування наукомістких та ресурсозберезувальних технологій, а також щодо ефективного використання ліцензій, винаходів, ноу-хау, розповсюдження та тиражування нових виробів, технологій, методів організації виробництва та управління. Системні знання з інноваційної політики, що визначаються їх принциповим змістом, напрямками використання та розповсюдження, знаходять своє практичне впровадження через тлумачення таких понять, як новації, інноваційні процеси та нововведення.

Новація (новизна) — це нова продукція (техніка), технологія, що можуть бути кінцевим результатом науково-технічної діяльності, реалізації ідеї, винаходу, методу, що змінює середовище.

Інноваційний процес — сукупність прогресивних, якісно нових змін, що відбуваються у часі та просторі.

Нововведення — новація, впроваджена у виробництво, побут, інші сфери діяльності.

Усі ці поняття мають певний життєвий цикл (період від ідеї до морального (фізичного) старіння (зносу) інформаційного продукту або послуги. Так, багато новацій, не дочекавшись впровадження, втратили свою новизну і комерційну привабливість, якісно-кількісні виміри, соціально-економічний зв'язок. Інновація — це не просто нововведення, а нова функція виробництва. Вона означає вже іншу якість засобів виробництва. Інновація є нововведенням, однак не кожне нововведення є інновацією. Так, сьогодні нововведенням у громадському транспорті Києва є повернення до обслуговування тролейбусів, автобусів кондукторами, яких не існувало протягом багатьох останніх років. Справді, це дасть тимчасові прибутки міністерствам автомобільного транспорту і комунального господарства, а також міському бюджету. Проте це “нововведення” не є інновацією, оскільки явище повторюється. Новим же могло б стати введення оплати за транспортні послуги через впровадження транспортного податку з громадян або підприємств, де вони працюють, або встановлення на зупинці міського транспорту компостера, який визначав би певний час або маршрут

користування проїзним квитком. Таким чином, поняття “інновація”, і так воно визначено міжнародними стандартами, є кінцевим результатом інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг.

Основою інноваційного процесу є процес створення і освоєння продукту (технології) — науково-інноваційний процес. Він містить у собі чи іншу сукупність стадій: фундаментальні та прикладні дослідження, дослідно-конструкторські, проектні розробки, випробування та промислове освоєння новачії. Ці види робіт можуть бути віднесені до циклу створення інновації і входять до складу галузі “наука та наукове обслуговування”. Однак усі вони мають бути спрямовані на результат, придатний до практичного використання задля одержання прибутку. Тільки за таких умов вони можуть бути віднесені до інноваційної діяльності. Всі вони потребують певних джерел фінансування, оскільки є “збитковими” — знаходяться нижче лінії беззбитковості. Тому при побудові інноваційної стратегії розвитку підприємства для робіт на стадії створення інновації повинні передбачатися певні економічні стимули.

Крім науково-інноваційних процесів, до інноваційної діяльності належить також діяльність з реалізації інновації. Роботи, що належать до цього циклу, є переважно прибутковими (серійне виробництво та його вдосконалення, а також освоєння новачій у споживачів через широку рекламну діяльність, застосування різних каналів збуту тощо).

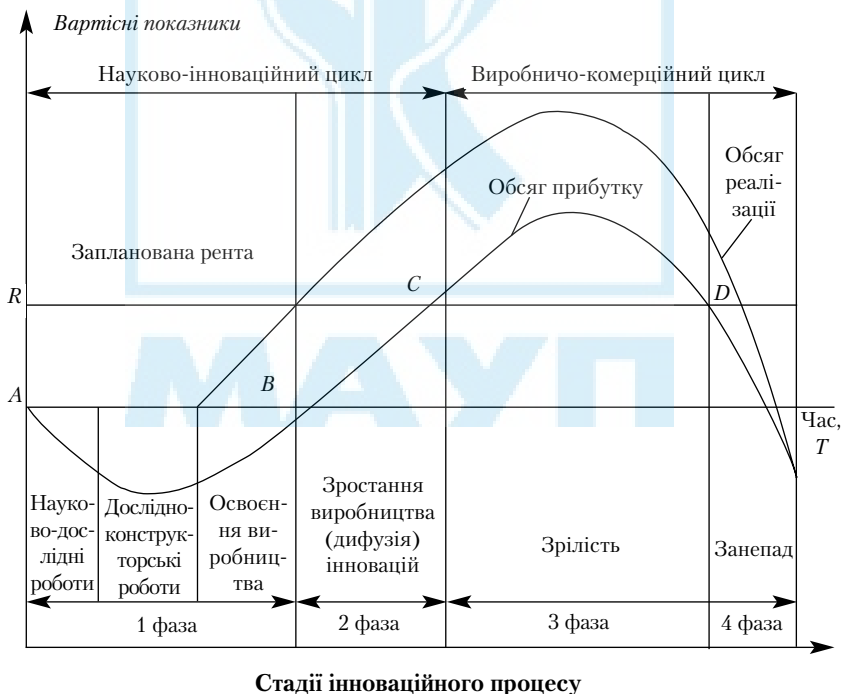
Прийнято виокремлювати *чотири фази розвитку інновації*, залежно від яких необхідно будувати механізм управління інноваційною діяльністю.

Перша фаза — розробка та освоєння новачії, вихід на ринок. Вона охоплює стадії фундаментальних та прикладних досліджень, конструкторських та технологічних розробок, впровадження у виробництво. Ця фаза є виключно збитковою.

Друга фаза — освоєння та зростання виробництва, досягнення запланованого рівня рентабельності. Збільшення масштабів виробництва та зниження витрат призводять до максимального ефекту від впровадження. На цій фазі, для якої характерні найвищі темпи розвитку виробництва, споживачі відкривають для себе новизну і оцінюють її як споживчу вартість.

Третя фаза — фаза зрілості. Вона характеризується зменшенням темпів зростання виробництва, стабілізацією. Основним напрямком роботи у цій фазі стає вдосконалення продукту, поліпшення його якісних характеристик, подальша модифікація. У цей час зростає конкуренція, оскільки відбуваються дифузія (поступове проникнення) та тиражування (копіювання) нововведення. Щоб втриматися на ринку, підприємству необхідно вдосконалювати свій продукт або за рахунок організаційних заходів зберігати монопольність зі своїм продуктом на ринку.

Четверта фаза — фаза занепаду, моральне старіння продукту. Попит падає, нововведення стає неконкурентоспроможним і витискається іншими новаціями. Тому ще до того, як наступить ця фаза, необхідно розробити і вивести на рівень прибутковості чергову новацію. Оптимальним треба вважати освоєння замінного нового продукту (технології) саме на той час, коли попереднє нововведення знаходиться ще на стадії зрілості (рисунок).



Максимальне зростання прибутку досягається на початковій стадії виробництва за рахунок монопольно високої ціни на ринку. Ціна перекидає збитки, пов'язані з розробкою продукту. Після безприбуткової реалізації (низький обсяг продаж) крива прибутків різко прямує вгору, випереджаючи обсяги продажу. Насичення ринку призводить до зниження норми прибутковості, однак за рахунок великих обсягів продажу підприємство почуває себе на ринку ще досить впевнено.

Падіння прибутковості спостерігається дуже різко, якщо не створюються нові модифікації продукту, які необхідно випустити на ринок ще на третій стадії. Можна також продовжити життєвий цикл інновації, якщо активно працювати в маркетинговій сфері, підтримуючи попит на свою продукцію шляхом зниження цін, через рекламу, пошук нових ніш, ринків та каналів збуту. Проте тут варто враховувати, що маркетингові заходи без проведення науково-дослідних робіт з поліпшення якісно-кількісних параметрів продукції, без розробки та освоєння нових видів продукції носять тимчасовий характер, що необхідно передбачати при побудові інноваційної та маркетингової стратегії підприємства.

Для проведення аналізу у сфері інновацій, за даними комітету, який в системі ЮНЕСКО регулює роботу всіх видів науково-технічних досліджень та розробок, нині використовуються:

- дані, що характеризують ресурси та можливості досліджень і розробок у країнах — членах Організації економічної співпраці і розвитку;
- сфери патентознавства, основна частина яких утримується в патентних бюро США — WIPO та європейських патентних бюро;
- бібліографічні дані з питань наукових публікацій та цитування.

Інноваційна діяльність має безперервний перебіг, постійно вдосконалюється в певній галузі практичної діяльності. Інновації завжди орієнтовані на ринок, на конкретних споживачів чи конкретну потребу, тому інноваційну діяльність треба розцінювати як взаємодію сприятливих можливостей (в технологічній та ринковій сферах), потенціалу і стратегій. Сприятливі можливості та стимули можуть виникати, наприклад, в результаті зміни структури попиту, місткості ринку, життєвого циклу продукції або розвитку науково-технологічної сфери. При цьому найголовнішим є те, як підприємство сприйматиме та реагуватиме на ці чинники через розробку загальної стратегії розвитку виробництва та його інноваційної діяльності.

Для успішної реалізації інновацій підприємству необхідно враховувати багато чинників:

- орієнтацію на ринок;
- відповідність інновації меті виробничої діяльності;
- наявність на підприємстві джерела творчих ідей або сприйнятливості до нововведень;
- ефективне управління технічними проектами і контроль;
- індивідуальну та колективну відповідальність за результати інноваційної діяльності тощо.

Особливості інноваційної діяльності визначаються умовами підприємницького середовища. У конкурентному середовищі підприємства намагаються першими вийти на ринок з новим продуктом (технологією), щоб отримати додаткові прибутки у вигляді інтелектуальної ренти, оскільки з тиражуванням новачки попит на неї зменшується. Крім того, вони зацікавлені у створенні продукції, що суттєво перевищує за своїми споживчими властивостями існуючі аналоги і може стати базовою для подальшої модифікації.

Товарність досягнень науки і техніки має і певні обмеження. Науково-технічна продукція на певний час може становити споживчу вартість (тобто користуватися попитом, бути об'єктом комерціалізації), а може і не становити. Однак через якийсь час споживча вартість може проявитися. Наприклад, результати фундаментальних наукових досліджень з різних суб'єктивних причин тривалий час чекають свого впровадження у вигляді звітів, баз і банків даних, а їх впровадження може принести відчутні результати як для окремої галузі виробництва, підприємства, так і для держави загалом. Тому ефективність нововведення визначається якістю перетворюючого ресурсу розвитку (людського інтелекту, економічного рівня, потребами тощо).

Оскільки на першій фазі розробки інновацій підприємство переживає певні фінансові труднощі, необхідно створити дієву систему стимулювання інноваційної діяльності відповідно до класифікації інновацій:

- за типом — продуктові, технологічні, управлінсько-організаційні та інфраструктурні;
- за ступенем новизни — базові, поліпшуючі та псевдоінновації;
- за значенням наслідків та охопленням частки ринку — локальні, регіональні, державного та міжнародного значення.

Вивчення та аналіз інновацій за такими ознаками допоможе підприємству визначитися з джерелами фінансування інноваційної ді-

яльності (складання бізнес-плану), розробити систему стимулювання (соціальна та матеріальна мотивація праці на різних рівнях менеджменту), побудувати економічні механізми та організаційні форми управління, змодельовати поведінку підприємства щодо реалізації своєї інноваційної продукції на ринку.

Необхідність комплексного підходу до створення та впровадження інноваційної діяльності спонукає розвиток науково-технічного прогресу (НТП). Нині між наукою та виробництвом встановлено прямий зв'язок, на основі якого наукові знання, ідеї та технічні розробки втілюються у виробництво. Із впровадженням нової техніки, технологій виникає потреба:

- у вдосконаленні на науковій основі методів управління та організації виробництва і праці;
- підвищенні знань, навичок та кваліфікації кадрів;
- вдосконаленні системи ціноутворення, оцінки ефективності виробництва тощо.

При впровадженні інженерних рішень на будь-якому підприємстві необхідно володіти знаннями з економіки, соціології, математики. Це дасть змогу повністю використовувати досягнення науково-технічного прогресу, що, зрештою, характеризує також ступінь розвитку науки і техніки та практичне втілення розробок задля вирішення проблем підприємства.

Науково-технічний прогрес — це спосіб безперервного та всебічного вдосконалення суспільного виробництва на базі досягнень науки і техніки. Він охоплює:

- фундаментальні та прикладні дослідження з різних галузей знань;
- доведення результатів досліджень до науково-практичних розробок, інженерних рішень і практичного впровадження;
- вдосконалення технічних засобів, форм та методів організації праці, виробництва та управління;
- технічне переоснащення підприємства, підвищення ефективності виробництва, впровадження нових технологій тощо.

Таким чином, НТП — процес взаємопов'язаного розвитку науки, техніки і виробництва, який забезпечує дію єдиного комплексу “наука — техніка — виробництво — споживання”. Науково-технічний прогрес охоплює всі сфери вдосконалення продуктивних сил та виробничих відносин суспільства і характеризує сучасні форми їх розвитку. Так, у процесі НТП відбуваються:

- фундаментальні наукові пошуки та розробки;
- прикладні наукові дослідження, науково-дослідницькі та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР);
- технічний розвиток виробництва на базі досягнень науки і техніки.

На *першому етапі* НТП вирішуються питання розробки нових способів використання природних законів розвитку Всесвіту та суспільства. На *другому* — конкретизуються методи, форми і місце реалізації наукових результатів, зокрема, визначаються стан ринку, рівень розвитку підприємства, можливості виготовлення нової продукції, потреби підприємства у нововведеннях;

- розробляються конкретні наукові рекомендації щодо задоволення потреб виробників товарів і послуг;
- укладаються договори на розробку нових конструкцій і технологій для конкретних підприємств з підготовкою відповідної документації;
- надається допомога у впровадженні нових технологій та вдосконаленні конструкцій виробів.

На *третьому етапі* підприємство на підставі отриманої від наукових та проектно-конструкторських організацій технічної документації та робочих креслень приступає до опанування нової техніки і технологій, налагодження серійного та масового виробництва нової продукції, надання допомоги її споживачам у процесі експлуатації.

Науково-технічний прогрес має такі форми свого прояву:

- *еволюційна* — поступове, безперервне вдосконалення традиційних технічних засобів і технологій, їх накопичення. Такий процес може відбуватися тривалий час і бути результативним тільки на початковому етапі;
- *революційна* — накопичені технічні вдосконалення не дають очікуваного ефекту, чим викликають необхідність принципових змін продуктивних сил, знарядь праці, технологічних рішень. Виникає революційна ситуація, яка і є поштовхом для досягнення якісно нової, більш продуктивнішої суспільної праці.

Основні напрями НТП:

- комплексна механізація та автоматизація виробництва. Тут спостерігаються свої особливості, які проявляються через впровадження взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих систем машин, апаратів, приладів, обладнання на всіх ділянках виробництва, операціях і ви-

дах робіт. Вона сприяє інтенсифікації виробництва, підвищенню продуктивності праці, зниженню трудомісткості продукції тощо;

- хімізація, вдосконалення виробництва за рахунок хімічних технологій, сировини, матеріалів, виробів для інтенсифікації, одержання нових високоякісних продуктів, підвищення ефективності та змістовності праці, полегшення її умов;

- електрифікація, процес економного використання електроенергії як джерела живлення виробничого силового обладнання в технологічних процесах, а також засобів управління та контролю за ходом виробництва;

- інформатизація, процес якісного перетворення інформаційної сфери (знання, технології, засоби комунікацій) у сферу автоматизованого отримання та обробки, а також використання новітніх відомостей у всіх сферах виробництва і людської діяльності.

2. Науково-технічний прогрес як основа інтенсивного розвитку підприємства

Інтенсифікація виробництва — це підвищення ефективності використання виробничого потенціалу для отримання максимальних прибутків при зменшенні ресурсних витрат. Досягти цього можна на засадах удосконалення господарського механізму діяльності підприємства і насамперед через впровадження досягнень НТП.

Урядом України визначено, що розвиток науки і техніки — це дієвий шлях вирішення соціально-економічних завдань, прискорення переходу економіки на інтенсивні рейки розвитку, підвищення ефективності суспільного виробництва, рівня добробуту населення.

Як показала практика, жодне сучасне підприємство не може існувати без вирішення двох завдань:

- 1) визначення ринкових потреб і складання на цій основі організаційно-управлінської та виробничої програми (бізнес-план);

- 2) визначення шляхів реалізації сучасної технології, новітньої техніки, засобів комунікації, маркетингу тощо, тобто використання знань та досягнень НТП.

Звідси випливає, що головним чинником розвитку підприємства є впровадження досягнень НТП. Цей процес здійснюється через вивчення потреб ринку у продукції підприємства, його техніко-економічних та ресурсних показників та визначення на цій основі шля-

хів реалізації виробничої програми, необхідних реконструкцій та нововведень. Досягти цього можна на підставі складання плану заходів технічного розвитку підприємства з урахуванням системи показників, до якої входять: рівень розробки, опанування та впровадження нових високоефективних технологічних процесів і видів продукції; технічний рівень виробництва та якісно-кількісних характеристик продукції, що виготовляється підприємством; економічний ефект від впровадження науково-технічних заходів. В основу оцінки всіх цих показників закладається кінцевий результат діяльності підприємства — отримання максимальних прибутків.

Для правильного і чіткого складання плану НТП на підприємстві необхідно враховувати такі принципи:

- пріоритетності, тобто до плану треба включати найважливіші та найактуальніші напрями НТП, що передбачені у прогнозі діяльності для забезпечення високих економічно-виробничих результатів не тільки на визначений час, а й на перспективу;
- прозору плануванню повинні підлягати всі елементи циклу “наука — виробництво — збут”. Це фундаментальні, пошукові та прикладні дослідження, проектно-конструкторські розробки, створення експериментального зразка, технологічна підготовка виробництва, випуск нової продукції та її тиражування;
- комплексності, тобто чітке погодження з іншими розділами плану соціально-економічного розвитку підприємства стосовно виробничої програми, обсягу капітальних вкладень, праці та кадрів, собівартості та прибутку, фінансового плану;
- економічної обґрунтованості та ресурсного забезпечення, тобто складання бізнес-плану, який є основою для отримання необхідних обсягів фінансів та інвестицій на впровадження конкретних і необхідних досягнень НТП і підвищення ефективності виробництва.

Інтенсивний шлях розвитку може бути застосований на підприємствах будь-якої спеціалізації та будь-яких форм власності. Відмінність полягає в тому, що на малих і середніх підприємствах необхідність застосування досягнень НТП вирішується у процесі маркетингових досліджень і потребує, як правило, використання невеликих обсягів грошових коштів та людських ресурсів, які швидко обертаються, а на великих промислових, будівельних та інших підприємствах, де на складання плану НТП витрачається багато часу, використовується програмно-цільовий метод, вкладені ресурси обертаються за певною схемою (див. на с. 144–145 фази розвитку інновації). Кон-

кретною метою планування технічного розвитку підприємства є визначення методів і шляхів зменшення витрат виробництва, підвищення якості продукції та ефективності виробництва.

Витрати виробництва, у найзагальнішому вигляді, характеризуються економним використанням (скороченням витрат) минулої, реальної, майбутньої праці. *Минула праця* — це всі види матеріально-технічних та енергетичних ресурсів, які використовуються у виробництві. *Реальна праця* оцінюється показниками продуктивності праці та заробітної плати конкретних виробників. *Майбутня праця* — витрати, які має нести споживач готової продукції. Виходячи з цього для технічного розвитку підприємства можуть використовуватися такі заходи:

- реалізація науково-технічних програм;
- впровадження нової техніки та технологій;
- автоматизація та комп'ютеризація виробництва;
- удосконалення менеджменту, організації виробництва та праці;
- купівля-продаж продуктів інтелектуальної власності;
- виконання НДДКР;
- поліпшення якості та забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Результатом реалізації цих заходів є абсолютні величини показників продуктивності праці, собівартості продукції, рентабельності виробництва та висновки щодо необхідності технічного переоснащення або реконструкції підприємства, розширення обсягів та асортименту товарів, переходу на нові організаційно-управлінські та технічні засади виробництва.

Технічне переоснащення підприємства — це заміна застарілої виробничої техніки і технологій з поліпшенням їх техніко-економічних показників без розширення виробничої площі. Наприклад, перехід машинобудівних та електронних підприємств від поточної людської роботи до застосування на цих ділянках роботів.

Реконструкція — заходи, пов'язані з модернізацією обладнання і перебудовою будівель та споруд. Як правило, вони здійснюються для розширення асортименту продукції або її оновлення, що дає змогу зменшити обсяги капітальних вкладень, використовувати наявну робочу силу. Реконструкція спрямована на підвищення технічного рівня виробництва, якості продукції та сприяє найшвидшому, порівняно з новим будівництвом, впровадженню виробничих потужностей.

Розширення діючих підприємств — збільшення обсягів виробництва за рахунок введення до експлуатації додаткових виробничих площ для розширення асортименту, збільшення обсягів продукції або встановлення нового устаткування для виготовлення нової продукції.

Найефективнішим заходом НТП на підприємстві є реконструкція та технічне переоснащення, тому що, з одного боку, оновлюється активна частина основних фондів без суттєвих витрат на введення в експлуатацію будівель та споруд, а з іншого — здійснюються:

- оновлення знарядь праці, механізація та автоматизація виробничих процесів;
- застосування прогресивних технологій, видів сировини, матеріалів, нової техніки;
- залучення до обігу вторинних ресурсів;
- інші організаційно-технічні заходи, що спрямовані на підвищення рівня ефективності виробництва та рентабельності підприємства.

Проте нині досить часто виникає необхідність у створенні нових підприємств і у новому будівництві. Це відбувається через потребу у збільшенні обсягів відомих та виробництві нових видів продукції, переміщенні виробництва до інших регіонів, через моральний або фізичний знос обладнання, устаткування та технологій, реформування виробничої сфери з появою малого та середнього бізнесу.

Для визначення пріоритетності заходів технічного розвитку підприємства використовується метод прямої оцінки системних показників та зв'язків, які характеризують технічні, економічні результати і можливості. У цьому разі за допомогою матриці оцінюються мета, позиції, можливості і обмеженості, які через таблицю визначених ознак розкривають абсолютне та відносне технічне значення обраного заходу.

Характеристики (мета) і позиції (підцілі) у своєму взаємозв'язку створюють матрицю:

<i>Характеристики</i>	<i>Позиції</i>				
$\varphi(i_1)$	j_{11}	j_{12}	j_{13}	...	j_{1m}
$\varphi(i_2)$	j_{21}	j_{22}	j_{23}	...	j_{2m}
$\varphi(i_3)$	j_{31}	j_{32}	j_{33}	...	j_{3m}
$\varphi(i_n)$	j_{n1}	j_{n2}	j_{n3}	...	j_{nm}

Технічна значущість визначає відповідне сполучення мети та під-цілей:

$$\tau_k = \frac{\sum_1^n j\varphi(i)}{n \sum_1^n \varphi(i)}.$$

Так, наприклад, використовуючи метод оцінки певним чином складеної системи характеристик позицій, можна визначити пріоритетність проектів будівництва чотирьох типів житлових будинків із застосуванням великих блоків і панелей (див. таблицю).

Варіанти ознак проектів будівництва

Характеристика (мета)	Кінцеві оцінки проектів будинків			
	Цегляні	Велико-блочні	Велико-панельні	ОБД
Зниження працевитрат	0	4	5	7
Зниження матеріаломісткості	0	4	5	6
Технологічність	5,2	5,2	4,5	0,75
Транспортабельність	3,5	2,5	1,5	0,5
Технічний рівень конструкцій та перспектива впровадження	0,3	0,8	0,8	1,2
Технічна підготовка (проекти, техумови)	1,3	1,2	1,2	1,3
Стан підготовленості виробничої бази	0,7	0,3	0,4	0,2
$\sum j\varphi(i)$	11,1	19,1	19,5	15,2
τ_k	0,4	0,7	0,7	0,5

Таким чином, найбільшу зацікавленість для будівництва у споживачів викликають великопанельні будинки, але для їх будівництва необхідно підвищити технологічність виробництва, провести переозброєння будівельних кранів, вантажно-розвантажувального обладнання, поновити засоби механізації та автоматизації будівельного устаткування та робіт.

3. Основні напрями науково-технічного прогресу та його особливості в умовах ринкової економіки

Інформатизація світового господарства, сучасний етап розвитку України — побудова суспільства ринкової орієнтації ставлять перед промисловістю та її виробничими структурами (підприємствами) нові завдання. По-перше, виготовлення конкурентоспроможної та високорентабельної продукції. По-друге, впровадження світового досвіду ведення управлінсько-виробничих процесів виготовлення і реалізації продукції. Ці завдання неможливо вирішити без опанування і розвитку такого напрямку НТП, як інформатизація всього господарського життя. Саме він Законом України “Про Національну програму інформатизації” визначений пріоритетним напрямом сучасного соціально-економічного розвитку України.

Поява малого та середнього бізнесу, скорочення часу для прийняття управлінських рішень і виконання виробничих програм, недостатні обсяги фінансування призводять до необхідності прискореного розвитку національної системи створення інформаційного ресурсу, його обробки та використання, отримання необхідних фінансово-економічних результатів та інтеграції на цьому підґрунті у світовий економічний простір. Досягти цього можна лише за допомогою розвитку власного науково-технічного потенціалу і впровадження найвагоміших світових досягнень НТП. Водночас треба враховувати, що сучасні напрями розвитку НТП переходять з площини проведення заходів реконструкції, технічного переоснащення виробничих потужностей у площину інформаційних продуктів та послуг, тобто призводять до повсюдного впровадження інформаційних технологій, комп’ютерів, телекомунікаційних мереж і каналів зв’язку.

Сьогодні в Україні загалом уже сформовано засади багатоукладної економіки, значно розширено її приватний та кооперативний сектори, в яких виробляється близько двох третин загального обсягу промислової продукції. Утверджується ринковий механізм ціноутворення, знято обмеження на конвертованість гривні за поточними операціями відповідно до вимог МВФ. Відбулася розбудова фондового, товарного, грошового та валютного ринків, розпочато формування ринку державних цінних паперів.

Але вплив ринкових перетворень на стан вітчизняної економіки залишається недостатнім, а в окремих випадках навіть призвів до негативних наслідків. Зокрема, внаслідок економічної скрути, нестачі

коштів щорічно зростає рівень фізичного і морального зносу виробничого потенціалу. Так, на підприємствах металургійного комплексу він становить 60 %, машинобудівного — близько 50 %. Спостерігається тенденція до прискореного підвищення зносу основних фондів на підприємствах енергетичного та лісохімічного комплексів, на транспорті, а також практично у всіх інших галузях економіки. Сьогодні понад 90 % продукції, що виробляється в Україні, не має відповідного науково-технічного забезпечення. Наукомісткість промислового виробництва не перевищує 0,3 %, що в 10–20 разів менше загальноприйнятого світового рівня.

Якщо держава прагне підняти на належний рівень конкурентоспроможність своєї продукції, їй передусім необхідно зробити це із власною науково-технічною продукцією. Вона повинна створити собі могутній інформаційний базис з існуючих та перспективних знань і досягнень. Запорукою визнання світовою спільнотою будь-якої держави як повноправного суб'єкта міжнародного співробітництва є досягнення нею світового рівня якості виробництва власних інформаційних продуктів та наявність у країні відповідних продуктивних сил.

Помітним зрушенням у цьому напрямі стало набуття Україною права доступу до Міжнародного банку технологій і ділових можливостей (МБТДМ), визнаного діловим Заходом у понад 80 країнах світу офіційним каналом трансферу національних технологій та науку на світовий ринок інтелектуальної продукції. Цей Міжнародний банк забезпечує можливість проведення маркетингових досліджень стосовно пошуку покупця (продавця) ліцензій або об'єкта інтелектуальної власності, підготовку необхідних юридичних документів, які супроводжують купівлю-продаж тощо.

Водночас треба відзначити дуже малу питому вагу участі України у світовому ринку ліцензій порівняно з промислово розвиненими країнами. Для виправлення ситуації необхідно оперативно коригувати відповідну інноваційну політику держави на засадах постійного моніторингу (аналіз та прийняття рушійних рішень) науково-технічної діяльності України за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки. Виходячи з цього державна політика у сфері інформатизації України спрямована на створення умов для ефективного і якісного інформаційного забезпечення вирішення стратегічних та оперативних завдань соціально-економічного розвитку. Основні такі напрями:

- забезпечення умов розвитку і захисту всіх форм власності на інформаційні ресурси;
- забезпечення трансформування у національний інформаційний ресурс результатів ініціативної творчої діяльності громадян України;
- створення та розвиток державних, галузевих і регіональних систем та мереж, що експлуатують інформаційні ресурси, забезпечення їх сумісності та взаємодії в єдиному інформаційному просторі України;
- сприяння формуванню ринку інформаційних ресурсів, послуг, інформаційних систем, технологій, засобів їх забезпечення;
- підтримка проектів та програм формування інформаційних ресурсів, міжнародного обміну інформацією;
- створення умов для залучення інвестицій, а також механізмів стимулювання формування та використання національних інформаційних ресурсів на підприємствах.

Прийнята в Україні орієнтація на ринкові відносини, приватну власність та на відповідне передавання компетенції у прийнятті рішень власникові при невизначеності керівного органу на рівні державної виконавчої влади, організаційної неузгодженості установ різних рівнів призводить до суттєвих порушень у сфері, що визначається як інформаційний простір та інформаційна безпека держави.

Зазначимо, що Україна першою серед країн СНД вжила заходів, зваживши саме на ці важливі чинники. Так, після прийняття законів “Про інформацію” та “Про науково-технічну інформацію” наша країна як суверенна держава стала членом Міжнародного Центру науково-технічної інформації, учасницею Угоди про міждержавний обмін інформацією, започатковані роботи щодо реєстрації НДДКР та захищених дисертацій.

У світлі реалізації сучасних науково-технічних рішень розвитку підприємництва нового значення набувають започатковані провідними країнами світу угруповання наукових установ і промислових підприємств, які пов'язані спільними розробками, випробуваннями і виробництвом різних видів продукції.

У державній програмі розвитку малого підприємництва ці питання розглядаються як пріоритетні програми з проектами інноваційного розвитку. Вони мають сприяти підвищенню конкурентоспроможності продукції малих підприємств, залученню коштів як вітчизняних інвесторів, так і міжнародних фінансових структур, донорів, інших джерел. Такі програми розробляються як пілотні (цілісна роз-

робка з поетапним коригуванням) проекти, спрямовані на підвищення виробничо-інноваційного потенціалу малого підприємництва, а також на здійснення післяприватизаційної підтримки (програми реструктуризації підприємств, технічної допомоги щодо продажу землі підприємствам, приватизації об'єктів незавершеного будівництва тощо). Це технопарки (США), технополіси (Японія), інкубатори (США, Німеччина, Англія).

Технопарки створюються для виробництва нової продукції та розробки новітніх технологій на базі взаємозв'язків з науковими установами. Поняття “технологічні парки” складається з таких чотирьох видів парків, що відрізняються один від одного відношенням до дослідних і виробничих функцій, обсягів і сфер кооперування:

1. *Дослідницькі* — агломерації наукомістких підрозділів промислових підприємств, що групуються навколо наукових центрів. Сфера їх діяльності здебільшого обмежується наданням послуг з розробки технічних новацій. Подальші стадії інноваційного процесу здійснюються на іншій території.

2. *Промислові* — об'єднання підприємств на спільному використанні виробничих площ. Головне їх призначення — допомога підприємствам у вирішенні проблем розміщення виробництва.

3. *Грюндерські* — центри для “стартової” допомоги підприємствам обробної промисловості (консультування, посередництво, маркетингові дослідження).

4. *Технологічні* — центри, що спеціалізуються на роботах з виконання прикладних НДДКР, виготовлення експериментальних зразків нової продукції, впровадження високих технологій і розробки заходів щодо запобігання ризиків.

Більшість парків мають міжгалузевий характер і відзначаються великою диверсифікацією (різноманітністю) тематики робіт. Доцільність створення технопарків і перспективи їх діяльності здебільшого залежать від активності малого бізнесу виходячи з їх загальних характеристик мобільності, оперативності, відсутності багаторівневого управління тощо. Вони впроваджують результати НДДКР за цільовими дослідницькими проектами і виступають у ролі типових виробничих підприємств.

Технополіси — це синтез двох важливих ідей, що лежать в основі промислової стратегії країни: модернізації галузей промисловості на підставі нових перетворювальних технологій та рівноваги між приватними і державними підприємствами. Іншими словами, це співпра-

ця між наукою, бізнесом і місцевою владою. Технополіс у своїй діяльності практикує створення “м'якої” інфраструктури: кваліфіковані кадри, нові технології, інформаційна освіта, капітал, що вкладається в нові дослідницькі галузі та мережі комунікацій. Головне в ньому — люди і сервіс.

Інкубатори — новація в сучасній організації та практиці науко-місткої діяльності. Це один з найефективніших потенційно економічних інструментів прискорення НТП і економічного розвитку. Головне призначення інкубаторів — первинна підтримка малого, переважно інноваційного, підприємництва, допомога тим, хто хоче, але не може розпочати свій бізнес. Науковці, підприємці — всі, хто бажає, отримують пільговий доступ до виробничих приміщень, наукових фондів, обладнання, різних послуг.

Створення технопарків, технополісів та інкубаторів в умовах побудови ринкової економіки має стати імпульсом для розвитку і перебування всіх науково-технічних організацій. Вони потрібні не тільки як індустрія, а й як школа ринкових відносин у галузі науки і техніки, форма спільного підприємництва науковців і товаровиробників. Такі структурні утворення є ефективною формою вирішення проблем впровадження новацій, скорочення до мінімуму довготривалості циклу “дослідження — розробка — виробництво — збут”. Тут вдало використовуються на кооперативних засадах обчислювальна техніка, високовартісне обладнання (які є на підприємствах, але не завжди є в наукових організаціях), а також інтелектуальний потенціал науковців, дослідників. Економічний ефект від співпраці науки з виробництвом очевидний — кожний кваліфіковано виконує свою роботу, економить час та кошти, а результати є реальними і відчутними.

Неможливо залишити без уваги і таке досягнення НТП, як повсюдна комп'ютеризація і поява всесвітньої глобальної мережі Internet. За декілька десятків років існування вона охопила весь світ і дала змогу значно скоротити час отримання будь-якого документа (аналітичної довідки, бібліотечної інформації, результатів НДДКР, інтелектуальної власності, технічної розробки тощо), виконати його обробку і використати у практиці. Завдяки цьому відчутно підвищилася продуктивність праці як науковців, так і практиків, скоротився час прийняття управлінських рішень, створилися нові умови для реклами і реалізації продукції, зменшилися ресурсні та фінансові витрати. Так, уже не є новиною електронні магазини, створення віртуальних офісів, підприємств з розгалуженою системою підрозділів у різних регі-

онах з апаратом управління або виробничою базою в одному з них, проведення телеконференцій, відеонарад тощо. Завдяки електронній пошті, світовому павутинню веб-сайтів здійснюється миттєве спілкування підприємців, науковців, широкомасштабна реклама, отримуються відомості про партнерів, конкурентів, стан та місткість ринків.

Україна в мережі Internet займає поки що дуже малу частку, але, згідно з даними української пошукової системи META, кількість користувачів за період з 1999 по 2000 р. зросла з 200 до 500 тис., кількість веб-сайтів становить понад 6 тис., налічується п'ять пошукових систем, три сервери розсилок, шість банерних мереж, більше 20 каталогів, вісім рейтингових систем тощо. І це не кінець, оскільки такий вид науково-технічної та виробничої діяльності тільки починає своє життя.

Відзначимо, що в Україні у галузі зв'язку зайнято трохи більше 400 тис. людей, тобто 2 % працюючого населення, а прибуток від телекомунікацій складає 10 % бюджету країни. Обсяги ж капітальних вкладень у телекомунікаційну систему в 2000 р. склали менше ніж 5 % загального обсягу капіталовкладень в економіку.

Науково-технічний прогрес не стоїть на місці. Змінює свої орієнтири на напрямки, але залишається безперервним і рушійним процесом розвитку науки, техніки, технологій, удосконалення знарядь праці, форм і методів організації виробництва. Він дає змогу заглянути у майбутнє і побачити перспективи розвитку, конкурентоспроможність підприємства, виступає найважливішим засобом рішення соціально-економічних завдань суспільства.

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке інноваційна діяльність, яка її роль у визначенні напрямку та форм розвитку підприємства?
2. Назвіть характерні тенденції інноваційної політики підприємства при орієнтації на ринкові засади розвитку.
3. Що таке новатія, нововведення, інноваційний процес?
4. Що таке життєвий цикл інновації? Наведіть приклад.
5. Охарактеризуйте фази науково-інноваційного процесу. Поясніть їх економічну сутність.
6. Що таке науково-технічний прогрес? Назвіть його основні напрями та дайте їм характеристику.

7. Що відбувається у процесі розвитку науково-технічного прогресу?
8. Назвіть етапи НТП і дайте їм характеристику .
9. Охарактеризуйте форми прояву НТП.
10. На підставі яких принципів будується план технічного розвитку підприємства?
11. Що таке інтенсифікація виробництва? Якими є її переваги у процесі реформування українського підприємництва?
12. Поясніть сутність та економічні показники плану НТП.
13. Поясніть сутність методу прямої оцінки системних зв'язків при визначенні пріоритетності заходів технічного розвитку підприємства. Наведіть приклад.
14. У чому полягає сутність поняття “інформатизація суспільства” як сучасного напрямку розвитку НТП.
15. Покажіть роль держави у процесі інформатизації суспільства, місце України на світовому інформаційному ринку.
16. Яке значення для розвитку малого та середнього бізнесу має становлення національного ринку інформаційних ресурсів та інформаційних послуг?
17. Дайте визначення понять “технопарк”, “технополіс”, “інкубатор”. Наведіть приклад.
18. Поясніть соціально-економічне значення впровадження технопарків, технополісів та інкубаторів для розвитку підприємництва в Україні.
19. Як проявляється вплив сучасних напрямів НТП на розбудову Української держави?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Александрова В.* Формування і стратегія реалізації цільових науково-технічних програм // Економіка, фінанси, право. — 1999. — № 4. — С. 7–12.
2. *Баранчев В. П., Гришин В. Н.* Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 128 с.
3. *Борсученко Е. И., Богаев А. А.* Формы региональной организации научно-технического прогресса. — К.: УкрНИИТИ, 1991. — 40 с.
4. *Данько М.* Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. — 1999. — № 10. — С. 28–34.
5. *Економіка підприємства: Навч.-метод. посіб. / За ред. Г. О. Швиданенко, С. Ф. Покропивного.* — К.: КНЕУ, 2000. — 248 с.
6. *Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного.* — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.

7. *Концепція* державної науково-технічної програми “Інформаційні ресурси України з науково-технологічної діяльності”. — К.: УкрІНТЕІ, 1999. — 60 с.

8. *Латко О.* Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. — К.: ІЕП НАНУ, 1999. — 254 с.

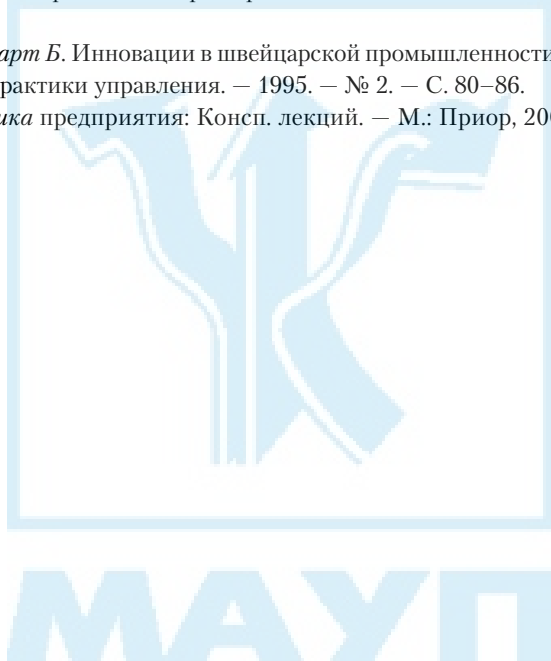
9. *Малий* бізнес в Україні. Підприємці здатні відновити країну. — К.: Асоціація “Єднання”, 1999. — 144 с.

10. *Статистика* науки и инноваций: Краткий терминологический словарь / Под ред. Л. М. Гохберга. — М.: Центр исследований и статистики науки, 1996. — 105 с.

11. *Туризм* в Україні: Зб. норм.-правових актів: У 5 т. — Ужгород: ІВА, 1999.

12. *Хотц-Харт Б.* Инновации в швейцарской промышленности // Проблемы теории и практики управления. — 1995. — № 2. — С. 80–86.

13. *Економика* предприятия: Консп. лекций. — М.: Приор, 2000. — 112 с.



ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА

1. Структура підприємства і принципи організації виробництва

Необхідною умовою ефективної діяльності підприємства за будь-якої системи господарювання є раціональна побудова його організаційної, виробничої та управлінської структури.

Сучасне підприємство складається з виробничих підрозділів (цехів, дільниць та господарств), органів управління та обслуговуючих підрозділів. Сукупність усіх виробничих, невиробничих та управлінських підрозділів підприємства, їх кількість, форма взаємозв'язку та співвідношення між ними являють собою загальну структуру підприємства. Щодо виробничої структури підприємства слід розуміти сукупність підрозділів підприємства — цехів, дільниць, обслуговуючих господарств і служб, які безпосередньо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі.

Виробнича структура підприємства дає уявлення про розподіл праці між підрозділами підприємства та їх кооперацію. Вона здійснює істотний вплив на техніко-економічні показники виробництва, структуру управління підприємством, організацію обліку і звітності та ін. Вдосконалення виробничої структури відбувається разом з удосконаленням техніки і технології виробництва, управління, організації виробництва та праці, при цьому створюються умови для інтенсифікації виробництва, ефективного використання матеріально-технічних, фінансових та трудових ресурсів, підвищення якості продукції тощо. Основними елементами виробничої структури підприємства є робочі місця, дільниці та цехи.

Робоче місце — це первинна і водночас неподільна в організаційному розумінні ланка виробничого процесу, яка обслуговується одним або кількома робітниками та призначена для виконання певної виробничої або обслуговуючої операції. Робочі місця можуть бути простими й комплексними, стаціонарними й рухомими, спеціалізованими й універсальними. Просте робоче місце характерне для дискретного типу виробництва, де кожен робітник використовує конкретне обладнання. Воно стає комплексним в разі обслуговування його кількома робітниками (бригадою) з певним розмежуванням їх функцій при виконанні виробничого процесу. Особливістю стаціонарного робочого місця є те, що воно розташовується на постійній виробничій площі, яка обладнана відповідним устаткуванням, а предмети праці подаються безпосередньо на робоче місце. Від рівня організації робочих місць залежать кінцеві результати роботи підприємства, оскільки саме тут відбувається поєднання матеріально-технічних, технологічно-організаційних й трудових чинників виробництва.

Дільниця — виробничий підрозділ, що об'єднує кілька робочих місць, які згруповані за певними ознаками, і здійснює частину загального виробничого процесу з виготовлення продукції або обслуговування процесу виробництва. Виробничі дільниці можуть бути спеціалізовані подетально (коли робочі місця пов'язані між собою частковим виробничим процесом з виготовлення певної частини готового продукту) та технологічно (робочі місця пов'язані виконанням однакових операцій).

Цех — найскладніша система виробничої структури, складовими якої є виробничі дільниці та низка функціональних служб. Він характеризується досить складною структурою та організацією з розвиненими внутрішніми та зовнішніми взаємозв'язками. Цех є основною структурною одиницею великого підприємства (відокремленою в організаційно-технічному й адміністративному відношеннях), яка має певну виробничу й господарську самостійність для виконання покладених на нього виробничих функцій. За характером діяльності цехи поділяють на *основні*, які виготовляють продукцію, що визначає спеціалізацію підприємства; *допоміжні* — виготовляють продукцію для забезпечення власних потреб самого підприємства; *обслуговуючі* цехи (та господарства), які виконують роботи, що забезпечують необхідні умови для здійснення основних та допоміжних виробничих процесів; *побічні*, функцією яких є утилізація, переробка та виготовлення продукції з відходів основного виробництва.

Розрізняють *три типи виробничої структури* підприємства — предметну, технологічну та змішану.

1. *Предметна структура* передбачає побудову основних цехів підприємства та їх дільниць за ознакою виготовлення кожним із них певного виробу або якоїсь його частини чи групи деталей. Цей тип переважно застосовується в цехах заводів багатосерійного та масового виробництва (наприклад, на автомобільних заводах створюють цехи виготовлення кузовів, двигунів та ін.).

2. *Технологічна структура* характеризується чіткою технологічною відокремленістю цехів, як, наприклад, на машинобудівному заводі — ливарний, ковальсько-штампувальний, механічний, складальний та ін. Цей тип спрощує керівництво цехом або дільницею, дає змогу маневрувати розстановкою робітників і т. ін. Така структура характерна для підприємств, що виробляють різноманітну продукцію.

3. *Змішана (предметно-технологічна) структура* характеризується наявністю на одному й тому ж підприємстві основних цехів, які організовано як за предметним, так і за технологічним принципами. Прикладом може бути організація на машинобудівному заводі масового виробництва заготівельних цехів (ливарні, ковальські, пресові тощо) за технологічним принципом, а механоскладальних — за предметним.

До основних напрямів удосконалення виробничої структури підприємств належать вибір раціонального розміру підприємства, правильний вибір принципу побудови цехів та дільниць, скорочення питомої ваги допоміжних та обслуговуючих виробництв, раціональне планування підприємства, забезпечення пропорційності всіх підрозділів підприємства.

Винятково важливе місце у господарській діяльності підприємства посідає раціональна організація виробничих процесів. Виробничий процес — це сукупність взаємопов'язаних дій людей, засобів праці та природних процесів, спрямованих на виготовлення продукції. Отже, складовими виробничого процесу є діяльність людини, предмети та засоби праці, а у багатьох випадках — природні процеси (біологічні, хімічні та ін.). Головною ж складовою виробничого процесу є технологічний процес, який являє собою сукупність дій зі зміни стану предмета праці.

На підприємствах здійснюються *різноманітні виробничі процеси*, які поділяють за такими ознаками: призначення, часовий характер, ступінь автоматизації тощо. За призначенням виробничі процеси по-

діляються на основні, допоміжні, побічні та обслуговуючі. *Основні процеси* безпосередньо пов'язані з виготовленням головної продукції підприємства і визначають його виробничу спеціалізацію. Вони поділяються на такі стадії: заготівельну, обробну, випускні (складальну) і разом утворюють основне виробництво. До *допоміжних* належать процеси виготовлення продукції, яка використовується всередині самого підприємства для забезпечення нормального функціонування основних процесів. *Побічні процеси* пов'язані з виготовленням продукції, яка не стосується основного виробництва. *Обслуговуючі процеси* забезпечують нормальні умови здійснення основних і допоміжних (транспорт, зберігання продукції).

За *часовим характером* виробничі процеси поділяють на дискретні та безперервні. Особливістю дискретних процесів є циклічність. Безперервні процеси властиві виробництву продукції, яке не потребує технологічної циклічності.

За *ступенем автоматизації* розрізняють ручні, механізовані, автоматизовані та автоматичні процеси. *Ручні процеси* здійснюються безпосередньо за допомогою фізичної сили робітника, яка є основним джерелом енергії. *Механізовані процеси* виконуються робітником за допомогою машин, де він безпосередньо виконує тільки допоміжні операції. *Автоматизовані процеси* виконуються безпосередньо машинами під наглядом робітника, який може виконувати тільки деякі допоміжні операції. *Автоматичні процеси* здійснюються машинами (без участі робітника) за спеціально розробленими програмами.

Основною структурною одиницею виробничого процесу є операція, тобто завершена частина виробничого процесу, яка виконується на одному чи кількох робочих місцях, одним або кількома робітниками (бригадою) і характеризується комплексом послідовних дій над певним предметом праці.

Виробничий процес та окремі його операції мають бути раціонально організовані у просторі та часі, що передбачає дотримання певних принципів. До таких принципів належать спеціалізація, пропорційність, паралельність, прямоточність, безперервність, ритмічність, технічна оснащеність.

Принцип спеціалізації означає розподіл праці між окремими підрозділами підприємства і робочими місцями та їх кооперування у процесі виробництва. Його додержання істотно впливає на здійснення інших принципів раціональної організації виробничого процесу.

Принцип пропорційності передбачає відносно однакову продуктивність за одиницю часу усіх взаємопов'язаних підрозділів підприємства. Порушення цього принципу призводить до виникнення “вузьких місць” або неповного завантаження окремих підрозділів. Тому необхідно, щоб сукупна продуктивність технологічно пов'язаних ланок виробництва була пропорційна обсягу виконуваних робіт:

$$\frac{Q_1}{\Pi_1 \text{РМ}_1} = \frac{Q_2}{\Pi_2 \text{РМ}_2} = \dots = \frac{Q_n}{\Pi_n \text{РМ}_n}, \quad (1)$$

де Q , Π , РМ — відповідно обсяг робіт, продуктивність одного робочого місця, кількість робочих місць кожного підрозділу;
 n — кількість технологічно пов'язаних підрозділів.

Принцип паралельності передбачає одночасність виконання окремих операцій виробничого процесу, пов'язаного з виготовленням певного виробу. Дотримання цього принципу є особливо важливим у виготовленні складних виробів, що компонуються з багатьох деталей, вузлів, агрегатів, на послідовне виробництво яких було б витрачено значно більше часу. Паралельність досягається раціональним розчленуванням виробів на складові, суміщенням часу виконання різних операцій над ними, одночасним виготовленням різних виробів тощо.

Принцип прямоточності забезпечує найкоротший шлях просування предметів праці на всіх стадіях та операціях виробничого процесу, тобто без зустрічних і зворотних переміщень.

Принцип безперервності передбачає максимальне скорочення перерв між суміжними технологічними операціями або ж їх повну ліквідацію. Найпоширеніший цей принцип у безперервних виробництвах (хімічному, спиртовому, цукроварному, металургійному, енергетичному тощо). Безперервність виробничого процесу потрібно доповнювати беззупинною роботою машин, устаткування, робітників тощо.

Принцип ритмічності полягає в тому, що весь виробничий процес і складові його часткові процеси з виготовлення заданої кількості продукції мають здійснюватися за певним ритмом, планомірною повторюваністю. Дотримання цього принципу дає змогу в однакові проміжки часу виготовляти однакову або рівномірно зростаючу кількість продукції, забезпечуючи при цьому рівномірне завантаження робочих місць та найповніше використання виробничих потужностей підприємства і його підрозділів.

Принцип технічної оснащеності передбачає механізацію й автоматизацію виробничого процесу, вивільнення людини від безпосередньої участі його фізичної праці у виконанні виробничих операцій. Особливе значення цей принцип має у виробництвах із важкими та шкідливими умовами праці.

Організація виробничого процесу в часі характеризується способами поєднання операцій технологічного процесу, а також структурою та тривалістю виробничого циклу. *Виробничий цикл* — це календарний період від початку до закінчення процесу виготовлення продукції, тобто час, протягом якого запущені в основне виробництво вихідні матеріали та напівфабрикати (предмети праці) перетворюються на готову продукцію. Він обчислюється як для одного виробу, так і для певної їх кількості, що виготовляються одночасно. Виходячи з тривалості виробничого циклу визначають термін запуску продукції у виробництво, складають календарні плани — графіки її виготовлення на всіх стадіях виробничого процесу, узгоджують роботу суміжних підрозділів (дільниць, цехів).

Структура виробничого циклу складається з власне виробничого часу (часу виконання основних та допоміжних операцій) і часу перерв у роботі.

Виробничий час, або *час виконання основних (технологічних) операцій обробки виробів* складає технологічний цикл і визначає час, протягом якого здійснюється прямий або опосередкований вплив людини на предмети праці.

Час перерв у роботі — час, протягом якого не відбувається ніякого впливу на предмети праці та не відбувається їх якісних змін, але процес виробництва не завершено і продукція не є готовою для споживання. Розрізняють перерви регламентовані (міжопераційні, або внутрішньозмінні, і міжзмінні, пов'язані з режимом роботи) та нерегламентовані.

Міжопераційні перерви поділяються на перерви партійності, очікування та комплектування. Перерви партійності виникають при обробці предметів праці партіями (партія предметів праці — це певна кількість однакових предметів (деталей), які обробляються на кожній операції безперервно з одноразовою витратою підготовчо-заклучного часу. Кожна деталь очікує спочатку своєї черги на обробку, а потім — кінця обробки всієї партії). Перерви партійності обчислюються не окремо, а разом із тривалістю технологічних операцій, утворюючи єдиний технологічний цикл. Перерви очікування є наслідком

несинхронності операцій технологічного процесу, тобто коли попередня операція закінчується раніше, ніж вивільняється робоче місце для виконання наступної операції. Перерви комплектування виникають тоді, коли деталі та вузли, що входять до одного комплекту, виготовляються в різний час.

Міжзмінні перерви визначаються режимом роботи підприємства, тобто чисельністю та тривалістю змін. Це перерви між робочими змінами, обідні перерви, це також вихідні та святкові дні тощо.

Нерегламентовані перерви — це перерви, які пов'язані з простоями обладнання та робітників з організаційних та технічних причин, що не передбачені режимом роботи (відсутність тари і сировини, поломка обладнання, невихід на роботу робітників та ін.).

На тривалість виробничого циклу впливає багато чинників — технологічних, технічних, організаційних, економічних тощо, а саме: особливості продукції, технологічні процеси її виготовлення, тип виробництва та ін. Встановлено, що в безперервному виробництві найбільшу частку у виробничому циклі має час виробництва, а у дискретному — перерви. Особливо тривалими останні є в одиничному виробництві, меншими — в серійному, а мінімальними — у масовому виробництві.

Тривалість виробничого циклу можна встановлювати й регламентувати як для окремих предметів праці (деталей, вузлів, виробів), так і для цілих партій. Визначення часу циклу здійснюється за його складовими. Так, для виробів із тривалим циклом величина останнього обчислюється в календарних днях, при цьому враховуються всі перерви. Тривалість коротких циклів (до 5 днів) обчислюється в робочих днях без урахування вихідних.

У багатьох випадках тривалість часу виготовлення окремих частин виробів (деталей, вузлів, агрегатів) загалом перевищує тривалість циклу виготовлення самих виробів за рахунок того, що значна частина їх складових виготовляється паралельно.

Тривалість виробничого циклу значною мірою залежить від порядку руху предметів праці під час виконання операцій. Розрізняють три способи руху: послідовний, паралельний та паралельно-послідовний. При послідовному способі кожна наступна операція розпочинається тільки після завершення попередньої. Загальна календарна тривалість виробничого циклу ($T'_{\text{ц}}$) при цьому визначається як сума тривалість усіх операцій:

$$T'_{\text{ц}} = \sum_{i=1}^l t_i, \quad (2)$$

де q — кількість виробів у партії;

t_i — час виконання певної операції;

l — кількість технологічних операцій ($i = 1, 2, 3, \dots, l$).

Оскільки окремі операції можуть виконуватися при послідовному русі не на одному, а на декількох робочих місцях, тривалість виробничого циклу в цьому разі визначається у такий спосіб:

$$T'_{\text{ц}} = q \sum_{i=1}^l \frac{t_i}{\text{РМ}_i}, \quad (3)$$

де РМ_i — кількість робочих місць при виконанні i -ї операції.

Послідовний спосіб є досить простим за організацією, але він має найтриваліший виробничий цикл.

Паралельний спосіб характеризується тим, що предмети праці по-одинокі або транспортною партією після закінчення попередньої операції відразу ж подаються на наступну, де й обробляються. При його застосуванні для уникнення перерв у роботі потрібна синхронізація операцій. Таким чином можна досягти істотного скорочення технологічного циклу порівняно з послідовним способом. Тривалість виробничого циклу за паралельного способу ($T'_{\text{ц. пар}}$) розраховується за формулою

$$T'_{\text{ц. пар}} = q \sum_{i=1}^l \frac{t_i}{\text{РМ}_i} + (q - b) \frac{t_{\text{max}}}{\text{РМ}_{\text{max}}}, \quad (4)$$

де b — кількість виробів у передаточній партії;

t_{max} — час виконання найтривалішої технологічної операції;

РМ_{max} — кількість робочих місць на найтривалішій операції.

Паралельно-послідовний спосіб руху предметів праці характеризується тим, що виконання наступних операцій розпочинається до завершення обробки всієї партії виробів на попередній операції. Цей спосіб характеризується більшою тривалістю технологічного циклу, ніж при паралельному, але коротшою, ніж при послідовному. Паралельно-послідовний спосіб має поширення в серійному виробництві таких галузей, як промисловість, будівництво, транспорт тощо. Тривалість виробничого циклу ($T'_{\text{ц. п. посл}}$) при паралельно-послідовному русі можна розрахувати за формулою

$$T'_{\text{ц. п. посл}} = q \sum_{i=1}^l \frac{t_i}{\text{РМ}_i} + (q - b) \sum_{i=1}^{l-1} \frac{t_{\text{min}}}{\text{РМ}_{\text{min}}}, \quad (5)$$

де $l-1$ — кількість суміжних операцій;

$t_{\min}$ — тривалість найкоротшої операції;

$PM_{\min}$ — кількість робочих місць на найкоротшій операції.

2. Типи і методи виробництва

Виробнича діяльність підприємства, прийняття конкретних технічних та організаційних рішень значною мірою залежать від типу виробництва. *Тип виробництва* — це класифікаційна категорія виробництва за такими його ознаками, як широта номенклатури, регулярність, стабільність обсягу випуску продукції, кваліфікація кадрів, трудоемкість операцій і тривалість виробничого циклу. У практиці господарювання розрізняють три типи виробництва: одиничне, серійне та масове.

Одиничне виробництво характеризується широким асортиментом продукції та малим обсягом випуску однакових виробів, повторне виготовлення яких, як правило, не передбачається. Робочі місця одиничного виробництва характеризуються виконанням різноманітних операцій над різними деталями в межах технологічних можливостей устаткування. Останнє є універсальним, розміщується однотипними технологічними групами. Через часту зміну предметів праці багато часу витрачається на переналаджування устаткування. Виконання різноманітних операцій за умов недостатньо опрацьованих технологічних процесів і внаслідок частої зміни об'єктів виробництва потребує залучення висококваліфікованих робітників-універсалів.

Серійне виробництво має обмежений асортимент продукції. Виготовлення окремих виробів періодично повторюється певними партіями (серіями), залежно від розміру яких розрізняють дрібносерійне, середньосерійне та великосерійне виробництва. На робочих місцях дрібносерійного виробництва виконуються операції над обмеженою номенклатурою деталей, які обробляються періодично партіями. Застосовується універсальне та спеціальне устаткування, що розміщується як технологічними групами, так і за предметним принципом. Кваліфікація робітників загалом може бути середньою. Робочі місця дрібносерійного виробництва за своїми характеристиками близькі до робочих місць одиничного виробництва з дещо меншою кількістю операцій, які на них виконуються, оскільки предмети обробляються малими партіями. Для робочих місць середньосерійного виробництва характерне ще більше обмеження кількості виконуваних операцій, оскільки партії виробів стабільно повторюються. На

робочих місцях великосерійного виробництва предмети обробляються великими партіями на спеціалізованому устаткуванні.

Масове виробництво характеризується вузьким асортиментом продукції, великим обсягом безперервного й тривалого виготовлення однакових виробів на вузькоспеціалізованих робочих місцях. Для такого виробництва характерними є незмінна номенклатура виготовлюваних виробів, спеціалізація робочих місць на виконанні постійно закріпленої операції, застосування спеціального устаткування, мала трудомісткість та тривалість виробничого процесу, високий рівень механізації та автоматизації. Робочі місця масового виробництва характеризуються постійним виконанням однієї операції над одним предметом праці. Устаткування є вузькоспеціалізованим, застосовується спеціальне оснащення. Принцип розміщення устаткування — предметний. Виконання елементарних операцій на потокових лініях не потребує високої кваліфікації робітників, але на автоматизованих системах їхня кваліфікація має бути на рівні техника чи інженера.

Виокремлюється також *дослідне виробництво*, характерною ознакою якого є виготовлення зразків або партій (серій) виробів для проведення науково-дослідних робіт, випробувань, доопрацювання конструкцій. За дослідними зразками розробляється конструкторська та технологічна документація для серійного (масового) виробництва. За своїми характеристиками дослідне виробництво подібне до одиничного.

У практиці господарювання практично не існує підприємств з однорідним типом виробництва. Тому тип виробництва дільниці, цеху, підприємства визначається тим, який переважає на робочих місцях.

Підприємства одиничного виробництва виготовляють продукцію в одиничних екземплярах, що не повторюються взагалі або повторюються нерегулярно. На дільницях і в цехах переважають одиничні процеси, але тут є робочі місця і навіть підрозділи серійного виробництва уніфікованих деталей і вузлів для різних виробів (шестерні, валики, кріпильні деталі, ручки, контрольні прилади тощо). Прикладами підприємств одиничного виробництва є заводи важкого, енергетичного машинобудування, суднобудування та ін. Підприємства серійного виробництва випускають серії виробів обмеженої номенклатури, які періодично повторюються. *Серія* — це певна кількість виробів одного типорозміру, що виготовляється за незмінною технічною документацією. На підприємствах серійного типу виробництва можуть застосовуватися й процеси масового вироб-

ництва уніфікованих деталей на потокових лініях. Типовими прикладами підприємств серійного виробництва є верстатобудівні, літакобудівні заводи, підприємства з виробництва сільськогосподарської техніки та ін.

Підприємства масового виробництва безперервно випускають один або кілька виробів упродовж тривалого часу за умов високої внутрішньозаводської спеціалізації. На робочих місцях тут переважають масові процеси, але в окремих випадках (за умови низької трудомісткості операцій) застосовуються серійні типи виробництва, наприклад, на заготівельних процесах. До таких підприємств належать автомобільні та тракторні заводи, підприємства з виготовлення телеапаратури та ін.

Важливою кількісною характеристикою типу виробництва є рівень спеціалізації робочих місць, який має назву коефіцієнта серійності (k_c) або закріплення операцій за одним робочим місцем:

$$k_c = \frac{n l_{\text{сер}}}{\text{РМ}}, \quad (6)$$

де n — кількість найменувань виробів, які обробляються певною групою робочих місць;

$l_{\text{сер}}$ — середня кількість операцій, що виконуються при виготовленні кожного виробу певною групою робочих місць;

РМ — кількість робочих місць.

Цей коефіцієнт орієнтовно складає: масове виробництво — 1, великосерійне — 2–10, середньосерійне — 11–20, дрібносерійне — 21–40, одиничне виробництво — понад 40 [3; 5; 10].

Тип виробництва істотно впливає на його організаційно-технічну побудову й ефективність. Від типу виробництва залежить виробнича структура підприємства і його підрозділів, вибір технологічних процесів, устаткування й оснащення, методів організації виробництва та управління. Найефективнішим є масове виробництво, за яким можна застосовувати високопродуктивне спеціальне устаткування й максимально реалізувати принципи раціональної організації виробничого процесу. Найменш ефективним і технічно та організаційно складним є одиничне виробництво. Тому важливою передумовою підвищення ефективності виробництва є збільшення його серійності, тобто перехід за можливістю від одиничного до серійного, а від серійного — до масового виробництва. Досягти цього можна розширенням ринку збуту і збільшенням серій виробів, уніфікацією деталей і агрегатів

складних машин і устаткування, застосуванням групових методів обробки виробів тощо. Просторова організація виробничого процесу передбачає раціональне розміщення робочих місць, дільниць, цехів на території підприємства та забезпечення руху предметів праці по технологічних операціях за найкоротшими маршрутами. Досягнення такої побудови виробничого процесу здійснюється шляхом застосування відповідного методу організації виробництва — потокового або непотокового.

Потокове виробництво є високоефективним методом організації виробничого процесу, який при цьому здійснюється в максимальній відповідності до принципів його раціональної організації. Характерними ознаками потокового виробництва є закріплення за групою робочих місць обробки або складання предмета праці одного найменування (чи обмеженої кількості найменувань) конструктивно та технологічно подібних предметів; розміщення робочих місць послідовно за ходом технологічного процесу; висока поопераційна диференціація технологічного процесу, тобто на кожному робочому місці виконуються одна або кілька подібних операцій; передавання предметів праці з операції на операцію поштучно або невеликими транспортними партіями з ритмом роботи, який забезпечує високий ступінь паралельності та безперервності виробничого процесу.

Потоковий метод застосовується для виготовлення значних обсягів продукції протягом тривалого часу, тобто в масовому, велико- та середньосерійному виробництві.

Основою організації потокового виробництва є потокові лінії (потокова лінія — це технологічно та організаційно виокремлена група робочих місць, що виготовляє один або кілька подібних типорозмірів виробів), які за номенклатурою виробів поділяють на однопредметні (масово-потокові) і багатопредметні (серійно-потокові).

Однопредметною називається лінія, на якій обробляється або складається виріб одного типорозміру протягом тривалого часу. Застосовуються такі лінії в масовому виробництві.

Багатопредметною є потокова лінія, на якій одночасно або послідовно виготовляється кілька типорозмірів виробів, подібних як за конструкцією, так і технологією виробництва. Сферою їх застосування є серійне виробництво.

За ступенем безперервності руху предметів праці потокові лінії поділяються на безперервні та переривані. *Безперервною (синхронізованою)* є лінія, на якій предмети праці переміщуються по операціях без-

перервно, тобто без міжопераційного очікування. *Перериваною*, або *несинхронізованою*, вважається лінія, яка не може забезпечити безперервної обробки предметів через несинхронність операцій (між операціями різної продуктивності предмети праці очікують на свою чергу для подання на обробку, утворюючи періодично оборотні запаси).

За характером ритму роботи розрізняють регламентовані потокові лінії і лінії з вільним ритмом. На *лінії з регламентованим ритмом* роботи предмети праці передаються з операції на операцію через точно визначений час, тобто за заданим ритмом (конвеєри, автоматичні потокові лінії). На *лініях з вільним ритмом* предмети з операції на операцію можуть передаватися з відхиленням від розрахункового ритму (транспортери, гравітаційні пристрої). Загальний ритм у цьому разі забезпечується стабільною продуктивністю робітника на першій операції лінії або відповідною ритмічною сигналізацією (звуковою, світловою тощо).

Організація потокового виробництва потребує додержання таких умов, як достатній за обсягом і тривалістю випуск продукції; висока стабільність і технологічність конструкції виробів; можливість раціонального розміщення робочих місць і чітка організація їх обслуговування; застосування прогресивної технології та високопродуктивної техніки, механізація та автоматизація виробничих процесів.

Основними параметрами потокової лінії є такт, ритм, кількість робочих місць, довжина робочих зон, швидкість руху конвеєра.

Розрахунковий такт потокової лінії ($t_{\text{д}}$) — це проміжок часу, за який сходять з цієї лінії поодинокі вироби, що пересуваються на ній послідовно один за одним:

$$t_{\text{д}} = \frac{T_{\text{пл}}}{Q_i}, \quad (7)$$

де $T_{\text{пл}}$ — плановий період роботи лінії;

Q_i — обсяг випуску i -ї продукції за конкретний період роботи.

При організації безперервних поточкових ліній після обчислення такту проводять синхронізацію операцій. Їх вважають синхронізованими, коли тривалість кожної з них дорівнює або є кратною такту лінії. Синхронізація операції досягається застосуванням таких технологічних і організаційних заходів, як диференціація і концентрація виробничих операцій, скорочення їх тривалості тощо.

На відміну від такту ритмом потокової лінії ($r_{\text{д}}$) називається проміжок часу, необхідний для випуску з лінії не поодиноких виробів, а транспортної партії:

$$r_{\text{л}} = \frac{T_{\text{пл}}}{Q_i} q, \quad \text{або} \quad r_{\text{л}} = t_{\text{л}} q, \quad (8)$$

де q — кількість виробів у транспортній партії.

Кількість робочих місць обчислюється для кожної операції окремо і визначається діленням норми часу на обробку певного предмета (годин) на тривалість розрахункового такту (хвилин):

$$PM_i = \frac{t_i}{t_{\text{л}}}, \quad (9)$$

де PM_i — кількість робочих місць на i -й операції;

t_i — норма часу на обробку i -го предмета.

Швидкість руху конвеєра (V_k) залежить від його такту й відстані між виробами і визначається діленням довжини відстані між центрами двох суміжних виробів (l_b) на конвеєрі (M) на тривалість такту (хвилин):

$$V_k = \frac{l_b}{t_{\text{л}}}. \quad (10)$$

Швидкість руху безперервного конвеєра обмежується раціональним режимом праці, а швидкість пульсуючого (періодичного) встановлюється максимальною з урахуванням правил техніки безпеки.

На безперервному конвеєрі робітник при виконанні операції перебуває над певним виробом за ходом конвеєра в межах відведеної для цього робочої зони (L_3), довжина якої визначається множенням довжини відстані між центрами двох суміжних виробів на конвеєрі (M) на кількість робочих місць:

$$L_3 = l_b M. \quad (11)$$

Потокове виробництво внаслідок високої спеціалізації, механізації та чіткої організації виробничого процесу є високоефективним. Його ефективність виявляється у високій продуктивності праці, скороченні виробничого циклу, ліпшому використанні основних і оборотних фондів, що забезпечує зменшення витрат на виробництво. Проте потокове виробництво має й певні недоліки, серед них основним є примітивізація праці робітників у зв'язку з обмеженим виконанням елементарних механічних операцій, що є наслідком високої диференціації технологічного процесу.

Характерними ознаками *непотокового виробництва* є такі: обробка на робочих місцях різних за конструкцією і технологією виготовлен-

ня предметів праці, кількість кожного з яких є невеликою і недостатньою для нормального завантаження устаткування; розміщення робочих місць за однотипними технологічними групами без певного зв'язку з послідовністю виконання операцій (наприклад, групи токарних, фрезерних та інших верстатів); переміщення предметів праці у процесі обробки за складними маршрутами, що зумовлює великі перерви між операціями.

Непотоковий метод застосовується переважно в одиничному і серійному виробництві, залежно від умов якого він може мати різні модифікації. За умов одиничного виробництва непотоковий метод здійснюється переважно у формі одинично-технологічного, коли окремі предмети праці проходять обробку поодинокі або невеликими партіями, які не повторюються. У серійному виробництві цей метод набуває форми партійно-технологічного або предметно-групового. Партією називається кількість деталей чи вузлів виробів, що одночасно випускається з виробництва (або подається на виробництво). Відмітними ознаками партійного методу є розмір партії, періодичність повторення партій у виробництві, тривалість виробничого циклу, розмір незавершеного виробництва, порядок подання виробів у виробництво.

Партійно-технологічний метод відрізняється від одинично-технологічного тим, що предмети праці проходять обробку партіями, які періодично повторюються. Збільшення величини партії призводить до зменшення тривалості переналагоджувань устаткування і поліпшення тим самим його використання та спрощення оперативного планування і обліку. Але, з іншого боку, обробка предметів великими партіями збільшує обсяг незавершеного виробництва, що потребує більших складських приміщень і відповідно додаткових витрат. Оптимальною буде така партія предметів праці, коли загальні витрати на її виготовлення будуть мінімальними.

Одинично- і партійно-технологічні методи виробництва організаційно є досить складними порівняно з предметно-груповим. Його сутність полягає в тому, що вся сукупність предметів праці розподіляється на технологічно подібні групи, обробка яких здійснюється за приблизно однаковою технологією і на подібному устаткуванні. Це дає можливість створювати для обробки предметів групи предметно спеціалізовані ділянки, підвищуючи тим самим рівень механізації та автоматизації виробництва, що є передумовою переходу до поточково-го виробництва.

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

$$B = \frac{\sum_{i=1}^n Q_{vi} t_i}{T_{\text{пл}} k_{\text{нч}}}, \quad (12)$$

де B — кількість верстатів у певній групі;

n — кількість найменувань виробів, які виготовляються на конкретному верстаті;

Q_{vi} — кількість виробів i -го найменування, які виготовляються за плановий період;

t_i — норма часу на обробку i -го виробу;

$T_{\text{пл}}$ — плановий період роботи одного верстату;

$k_{\text{нч}}$ — коефіцієнт виконання норм часу.

Устаткування тут переважно універсальне, а робітники, як правило, — універсали високої кваліфікації. Для непотокового методу характерне послідовне поєднання виконання виробничих операцій, що поряд зі складними маршрутами обробки збільшує тривалість виробничого циклу. Проте цей метод має свою сферу застосування і широко використовується у промислових дискретних процесах. За невеликих обсягів виготовлення окремих виробів непотоковий метод забезпечує ефективніше використання устаткування і повніше його завантаження в часі та за потужністю.

3. Форми суспільної організації виробництва

Рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин на підприємствах під впливом науково-технічного прогресу зумовлює процеси подальшого економічного розвитку держави та суспільного поділу праці. Вони проявляються в еволюційному розвитку різних форм організації виробництва: концентрації, спеціалізації, кооперування, комбінування тощо. Кожна з цих форм має свої об'єктивні види та показники рівня розвитку.

Концентрація виробництва означає збільшення розмірів підприємств, зосередження робочої сили, засобів виробництва й випуску продукції на все більших підприємствах. Отже, чим більшою є частка продукції, що виробляється на великих підприємствах, тим вищим є рівень концентрації виробництва. Розрізняють концентрацію внут-

рішню (заводську) і галузеву. *Внутрішня (заводська) концентрація виробництва* — це процес збільшення потужностей окремих підприємств, а *галузева* — збільшення питомої ваги продукції, що виготовляється на великих підприємствах, у загальному її виробництві.

У практиці господарювання використовують такі основні види концентрації:

- *агрегатна* — зростання одиничної потужності або продуктивності устаткування (машин, установок, агрегатів, технологічних ліній тощо), характеризується збільшенням частки великих агрегатів у загальній їх кількості або обсязі виробленої продукції. Цьому виду концентрації властивий тільки інтенсивний тип розвитку під впливом досягнень науково-технічного прогресу;

- *технологічна* — збільшення розмірів підприємства. Цей вид концентрації може мати як інтенсивний (на основі агрегатної концентрації), так і екстенсивний типи розвитку (шляхом збільшення кількості однотипного устаткування у складі виробництва). Можливе також одночасне поєднання обох цих чинників у процесі технологічної концентрації;

- *функціональна* — зростання обсягів виробництва продукції основного, допоміжного і побічного виробництва;

- *заводська (фабрична)* — процес збільшення розміру окремих підприємств — заводів, фабрик, комбінатів, об'єднань. Здійснюється на основі агрегатної та технологічної концентрації виробництва. Цей вид концентрації має такі форми: збільшення підприємств (зосередження виробництва на великих підприємствах з використанням удосконалених знарядь праці та на основі зростання обсягів випуску продукції); створення спеціалізованих підприємств в результаті збільшення випуску однорідної продукції масового або великосерійного виробництва; кооперування шляхом розвитку прямих виробничих зв'язків між підприємствами — учасниками спільного виготовлення певної продукції; комбінування на основі поєднання різних виробництв у єдиному виробничому процесі випуску кінцевої продукції в межах одного підприємства (комбінату).

Оскільки для аналізу рівня концентрації застосовуються як абсолютні, так і відносні показники, розрізняють відповідно абсолютний і відносний рівні концентрації виробництва. Абсолютний рівень характеризує розміри підприємств тієї чи іншої галузі народного господарства (обсяг випуску продукції у натуральному і вартісному виразі; середньорічна вартість основних фондів; виробнича потужність

підприємства; чисельність працюючих). Відносний рівень характеризується розподілом загального обсягу виробництва в галузі між підприємствами різного розміру (частка окремого підприємства з випуску якоїсь продукції до обсягу її виробництва загалом по галузі; частка підприємства на ринку продаж та ін.).

Для характеристики рівня концентрації виробництва в монопродуктових галузях (тобто з виготовлення одного виду продукції) розмір підприємств доцільно визначати за обсягом продукції в натуральному виразі. Наприклад, в електроенергетиці це може бути річний виробіток електроенергії з розрахунку на одну електростанцію, а в цукровій промисловості уявлення про розмір підприємств дає показник середньодобової переробки сировини.

У галузях, де виготовляється різноманітна продукція, рівень концентрації доцільно визначати у вартісних показниках.

Підвищення рівня концентрації виробництва має забезпечувати зростання ефективності підприємств, оскільки зі збільшенням їх розмірів поліпшуються, як правило, усі техніко-економічні показники: зменшуються питомі капітальні вкладення, зростають фондовіддача й продуктивність праці, краще використовуються матеріально-технічні ресурси, знижується собівартість продукції, зростає рентабельність її виробництва.

Проте високій рівень концентрації не завжди відбиває високу економічну ефективність виробництва, оскільки між показниками концентрації виробництва та його економічної ефективності немає прямого зв'язку. Якщо підприємства характеризуються лише великими розмірами, а їх структура й обсяги виробництва продукції не є оптимальними для цієї галузі, то рівень концентрації у цьому разі не може слугувати показником ефективності виробництва.

При визначенні рівнів концентрації потрібно враховувати вплив внутрішньовиробничих та зовнішніх чинників. Внутрішньовиробничі чинники визначаються оптимальними розмірами виробництва продукції та підприємств з огляду на максимальне використання виробничих ресурсів, а до зовнішніх належать транспорт, розміри сировинної бази, наявність (або можливість залучення) робочої сили, природні умови та ін.

Створення і функціонування надміру великих підприємств є часто недоцільним з таких економічних причин, як збільшення транспортних витрат, необхідність великих інвестицій і тривалий термін їх повернення, ускладнення процесу управління, зростання на-

вантаження на довкілля, посилення монополізму та ін. Тому концентрація виробництва на підприємствах має контролюватися для досягнення мінімальних витрат на випуск продукції, тобто на конкретному підприємстві повинні прагнути випуску оптимального обсягу продукції. Оптимальним вважається такий розмір підприємства, за якого досягається мінімум приведених витрат на випуск продукції (B_i):

$$B_i = C_i + T_i + k_e d_k \rightarrow \min, \quad (13)$$

де C_i — собівартість одиниці продукції на підприємстві i -го розміру;

T_i — транспортні витрати на одиницю продукції на i -му підприємстві;

k_e — нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень;

d_k — питомі капітальні вкладення з розрахунку на одиницю продукції i -го підприємства.

У період переходу до ринкових відносин в економіці України почався зворотний процес деконцентрації виробництва, який має здійснюватися в напрямі утворення широкої мережі малих та середніх підприємств і поділу існуючих великих підприємств.

Світовий досвід підтверджує, що ефективне функціонування економіки будь-якої країни передбачає оптимальне поєднання великого, середнього та малого бізнесу.

Диверсифікація виробництва є однією з найскладніших і найпоширеніших форм організації виробництва за умов розвинутої ринкової економіки і гострої конкуренції продуцентів. Її сутність полягає в одночасному розвитку багатьох технологічно не пов'язаних між собою видів виробництв, у значному розширенні номенклатури та асортименту виробів, що виготовляє підприємство. Диверсифікацію як процес розширення активності підприємства, що використовує власні накопичення не лише для підтримки й розвитку основного бізнесу, а й спрямовує їх на розширення сфер діяльності на ринку нових продуктів (виготовлення яких не пов'язане з основним виробництвом), можна вважати своєрідним видом стратегії маркетингу того чи іншого підприємства. Така виробничо-господарська діяльність підприємств дає їм можливість ліпше маніпулювати своїми фінансовими, матеріально-технічними та трудовими ресурсами, істотно зменшувати економічний ризик, пов'язаний з виробництвом і реалізацією на ринку нових видів продукції, одержувати максимум прибутку і таким чином підтримувати на належному рівні свою фінансову стабільність.

Диверсифікація виробництва залежить від багатьох чинників, передусім — від типу виробництва. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки країни диверсифікація виробництва є найефективнішою, коли вона здійснюється на основі комбінування виробництва.

Спеціалізація — це процес поділу суспільної праці, що виражається у виокремленні окремих підприємств, цехів, галузей, об'єднань з виробництва однорідної продукції або виконання окремих стадій (операцій) технологічного процесу. Економічний зміст спеціалізації полягає у розподілі за галузями, об'єднаннями, підприємствами (а в середині останніх — за цехами і дільницями) виробництва однорідних за характером виготовлення предметів або окремих частин складних виробів. Таким чином, стосовно конкретного підприємства її можна визначити як зосередження його діяльності на виготовленні певної продукції або виконанні окремих видів робіт. Прийнято розрізняти кілька форм спеціалізації виробництва, а саме предметну, подетальну, технологічну та функціональну.

1. *До предметно спеціалізованих* належать підприємства, в яких зосереджено випуск кінцевої, тобто готової до споживання, продукції. Прикладами можуть бути автомобільний чи тракторний завод, макаронна чи кондитерська фабрика тощо, які випускають певні види виробів. Ця форма спеціалізації розподіляється на багатопредметну (тобто коли підприємство спеціалізується на випуску кількох видів однорідної продукції) і однопредметну (випуск одного виду виробів).

2. *Подетальна спеціалізація* — це зосередження в окремих підприємствах або їх підрозділах виготовлення певних деталей та агрегатів і вузлів для комплектування готової продукції. Наприклад, редукторний чи карбюраторний або інші подібні до них заводи.

3. *Технологічна (стадійна) спеціалізація* — форма спеціалізації підприємств з виконання окремих стадій технологічного процесу (наприклад, ливарні, ковальсько-штампувальні та складальні заводи в машинобудуванні, прядильні фабрики у легкій та чаєрозжувальні — у харчовій промисловості тощо). Подетальна і технологічна форми спеціалізації схожі між собою, оскільки продуктом праці на подетально- і технологічно спеціалізованих підприємствах є окремі частини виробу. Але в першому випадку ці частини виробу мають завершений вигляд (деталі, вузли та ін.), а у другому — це напівфабрикати (заготовки, штамповки та ін.).

4. *Функціональна спеціалізація* є результатом виокремлення виробничої інфраструктури, тобто комплексу обслуговуючих підприємств, об'єднань, виробництв, служб, цехів, дільниць усередині цих формувань (механічні, ремонтно-механічні заводи, підприємства із виготовлення тари, ремонтно-будівельні підприємства, машиносервісні організації тощо).

Рівень і форми спеціалізації залежать від особливостей тієї чи іншої галузі економіки країни (промисловість, сільське господарство, транспорт та ін.). Наприклад, у промисловості залежно від глибини диференціації суспільної праці розрізняють галузеву, заводську і внутрішньозаводську спеціалізацію, кожна з яких відрізняється від іншої ступенем і характером однорідності, широтою номенклатури вироблюваної (або запланованої до випуску) продукції.

На процес спеціалізації впливають різноманітні чинники, що зумовлює необхідність застосування системи показників, які в сукупності характеризують найважливіші її сторони. Так, про рівень спеціалізації галузі свідчить відношення частки продукції спеціалізованих підприємств до загального обсягу продукції, виробленої галуззю, і відношення обсягу випуску продукції спеціалізованої галузі до загального випуску продукції у країні.

Для характеристики рівня спеціалізації підприємств використовують такі показники: відношення обсягу виробленої основної продукції до загального обсягу виготовленої продукції та кількість найменувань продукції, що виробляється (широта асортименту). Вибір оптимального рівня спеціалізації окремого підприємства залежить від специфіки розміщення, забезпечення сировиною, конкуренції, можливостей збуту готової продукції тощо.

Показники рівня внутрішньозаводської спеціалізації характеризують технічний і організаційний устрій конкретного підприємства. Це питома вага автоматичного і спеціалізованого устаткування в загальній його кількості, серійність виробництва, кількість операцій і деталей на одиницю технологічного устаткування, питома вага прогресивних технологічних процесів, частка потокового виробництва в загальній його трудомісткості та ін.

Спеціалізація є важливою передумовою підвищення ефективності господарської діяльності підприємств. Поглиблення й розвиток усіх форм спеціалізації підприємств супроводжуються, як правило, широким застосуванням прогресивнішої та високопродуктивних техніки і технології, спеціалізованого устаткування, запровадження ком-

плексної механізації й автоматизації праці. Усе це сприяє ліпшому використанню складових процесу виробництва. Встановлено, що кожен відсоток підвищення рівня предметної спеціалізації підприємств забезпечує зростання продуктивності праці на 0,4–0,5 %; на підприємствах подетальної спеціалізації фондовіддача є у 3–5 разів вищою, ніж на великих предметно спеціалізованих заводах і фабриках; питомі витрати металу на одну тонну кріпильних виробів (гайок, болтів, гвинтів тощо) на спеціалізованих заводах є у 2,5–3 рази меншими, ніж на підприємствах, що виготовляють таку продукцію у невеликих обсягах (лише для власних потреб) і використовують для цього універсальне устаткування [3].

Розвитку спеціалізації сприяють такі техніко-економічні передумови, як масштаб суспільної потреби у випуску відповідних видів продукції, із збільшенням якого зростають передумови для створення самостійних спеціалізованих підприємств; високі темпи науково-технічного прогресу, які ведуть до поглиблення розподілу праці, створення спеціалізованих галузей і підприємств; типізація технологічних процесів.

Перевагами спеціалізованого виробництва є використання прогресивної техніки і технології; скорочення виробничого циклу; зниження собівартості продукції; зростання продуктивності праці та підвищення рівня кваліфікації кадрів; розвиток стандартизації та уніфікації, підвищення якості продукції; зростання конкурентоспроможності виробництва і підприємств. Проте розвиток такого виробництва істотно залежить від стану ринку, стабільності попиту і пропозиції. Так, при коливаннях попиту на продукцію спеціалізованого підприємства його фінансова стійкість виявляється нижчою, ніж у багатогалузевого (універсального) підприємства. Намагання товаровиробників зменшити ризик збитків від коливання попиту і падіння цін призвело до виникнення тенденції диверсифікації виробництва.

Вибір оптимального варіанта спеціалізації підприємства здійснюється за критерієм ефективності, який визначається приведеними витратами на виробництво і доставку споживачам заданого обсягу продукції. Найефективнішим вважається варіант, який передбачає мінімальні сукупні витрати. Річний економічний ефект (E_{pi}) у цьому разі розраховується у такий спосіб:

$$E_{pi} = (B_1 - B_2) Q_{pi}, \quad (14)$$

де B_1 і B_2 — відповідно приведені витрати за варіантами спеціалізації;

Q_{p2} — річний обсяг виробництва продукції з обраного варіанта спеціалізації в натуральних показниках.

Термін окупності капітальних вкладень, пов'язаних із проведенням спеціалізації (T_{oc}), розраховують за формулою

$$T_{oc} = \frac{\Delta K}{E_{pi}}, \quad (15)$$

де ΔK — обсяг додаткових капітальних вкладень на проведення спеціалізації.

Зі спеціалізацією значною мірою пов'язане кооперування виробництва, оскільки розвиток спеціалізації та створення однорідних виробництв сприяють розширенню обміну виробами і напівфабрикатами між окремими галузями і підприємствами, а відповідно — зміцненню зв'язків між ними.

Під кооперуванням розуміють форму виробничих зв'язків між підприємствами, що спільно виготовляють певний вид кінцевої продукції. Виробниче кооперування органічно пов'язане з розвитком спеціалізації галузей і підприємств, характеризується відносною стійкістю зв'язків між виробниками, необхідністю дотримання підприємствами-суміжниками відповідних техніко-технологічних вимог головних підприємств з випуску готових до споживання виробів. Головною умовою розвитку кооперування є наявність широкої мережі подетально і технологічно спеціалізованих та організаційно виокремлених підприємств. У зв'язку з цим потрібно розрізняти зв'язки, які ґрунтуються на: 1) виробничому кооперуванні, об'єктами якого є заготовки, вузли, агрегати, деталі та ін., що виготовляються для певного споживача або їх невеликої кількості; 2) матеріально-технічному постачанні, об'єктами якого є листовий і сортовий прокат, ливарний чавун, сталь у зливках, пиломатеріали, паливо та ін., що не мають виробничої спрямованості та призначені для широкого кола споживачів — галузей.

Розрізняють три форми кооперування: предметне, подетальне і технологічне. *Предметне* або *агрегатне кооперування* полягає в тому, що низка підприємств-суміжників постачає різні вироби (електромотори, генератори, редуктори й ін.) головним підприємствам з випуску машин та обладнання. *Подетальне кооперування* має місце, коли кілька спеціалізованих підприємств постачають головному заводу вузли й деталі (втулки, поршневі кільця та ін.). *Технологічне* або *стадійне кооперування* проявляється в постачанні напівфабрикатів підприємствами-суміжниками головним заводам.

Окрім наведених основних форм кооперування у практиці господарювання існує ще й специфічна форма виробничих зв'язків, побудованих на використанні тимчасово вільних (недовантажених) виробничих потужностей підприємств. Економічне значення цієї форми кооперування полягає в тому, що вона є важливим чинником дієвішого використання потужностей і працівників на одних підприємствах і ліквідації “вузьких місць” на інших.

Основним показником рівня кооперування є частка вартості напівфабрикатів, деталей та вузлів, отриманих від інших підприємств, у загальній вартості продукції підприємства. Також може бути застосована питома вага вартості послуг, які надаються спеціалізованими підприємствами, у загальній собівартості продукції підприємства. Опосередкованим показником рівня кооперування може бути, наприклад, кількість підприємств, з якими кооперуються головні підприємства.

Відповідно до форм кооперування розрізняють такі види коопераційних зв'язків за галузевим і територіальним принципами: внутрішньогалузеве (кооперування підприємств, що належать до однієї галузі) і міжгалузеве (кооперування підприємств різних галузей); внутрішньорегіональне (кооперування підприємств, розташованих в середині адміністративного району, незалежно від галузевої належності) і міжрегіональне (кооперування підприємств, які знаходяться не лише в різних районах і областях України, а й за кордоном).

Економічний ефект від розширення кооперованих зв'язків ($E_{рк_i}$) можна розраховувати за формулою

$$E_{рк_i} = [C_i - (\Pi_i + T_i)] Q_{рк_i}, \quad (16)$$

де C_i — повна собівартість одиниці i -го виробу, який передається спеціалізованому підприємству;

Π_i — оптова ціна, за якою виріб надходитиме зі спеціалізованого підприємства;

T_i — транспортно-заготівельні витрати з розрахунку на i -й виріб;

$Q_{рк_i}$ — кількість кооперативних поставок i -го виробу.

Оскільки спеціалізація і кооперування є двома боками одного й того самого економічного процесу, то переваги першої є вигодами другої.

Комбінування виробництва — це процес органічного (технологічного) поєднання в одному підприємстві (комбінаті) різнорідних виробництв, що належать до різних галузей промисловості чи народногосподарського комплексу загалом.

Ознаками комбінування є об'єднання різнорідних виробництв; пропорційність та техніко-економічна єдність між ними (ця єдність виражається в тому, що всі виробництва комбінату відповідають за якість, номенклатуру та кількість вироблюваної продукції, а продукція одного виробництва є сировиною, напівфабрикатами чи паливом для інших виробництв; єдність забезпечується централізацією управління комбінатом в поєднанні з розширенням самостійності й відповідальності його окремих служб та виробництв); виробнича єдність, яка полягає в тому, що всі виробництва комбінату найчастіше розташовані на одній території й пов'язані між собою загальними комунікаціями; єдине енергетичне господарство та спільні допоміжні й обслуговуючі підприємства. Отже, комбінати вирізняються такими характерними ознаками: виробничо-технологічною, економічною й територіальною єдністю, єдністю сировинної, паливно-енергетичної та транспортної бази, системи управління тощо. Найважливішими є виробничо-технологічна та економічна єдність, що означає пропорційність потужностей і обсягу випуску відповідних видів продукції, узгодженість виробництва в часі. При цьому не можна зв'язувати в один виробничий ланцюг комбінати з об'єднаннями однорідних підприємств, розташованими на одній території або в різних місцях, в яких виробничий цикл не заснований на виконанні послідовних стадій переробки сировини, комплексному використанні відходів виробництва.

Передумовами розвитку комбінування в промисловості є спеціалізація виробництва та його концентрація, високий рівень розвитку науки і техніки. Залежно від характеру виробництва, технології й об'єднання у виробничому процесі окремих стадій переробки сировини та матеріалів комбінування в промисловості проявляється у наступних основних формах: 1) послідовна переробка сировини аж до випуску готової продукції (чорна металургія, хімічна, прядильна та інші галузі промисловості); 2) використання відходів виробництва для виготовлення інших видів продукції (деревообробна, харчова промисловість та ін.); 3) комплексна переробка сировини (виготовлення з одного виду сировини різних видів продукції, яке поширене в галузях і на підприємствах, що здійснюють переробку нафти, вугілля, торфу та ін.).

Поряд з формами існують також поняття вертикального, горизонтального та змішаного комбінування. *Вертикальне комбінування* застосовується, коли на виробництвах комбінату здійснюється послідовна переробка сировини у напівфабрикати чи готову продукцію,

горизонтальне — передбачає комплексну переробку сировини, а *змішане комбінування* відбувається тоді, коли, послідовно переробляючи один вид сировини, одержують основні напівфабрикати чи готові продукти.

Рівень комбінування характеризують такі показники: питома вага продукції (в діючих цінах), що виробляється комбінатами, в загальному обсязі випуску продукції галуззю, промисловістю тощо; питома вага сировини, напівфабрикатів, перероблюваних у наступний продукт на місці їх одержання, в загальній кількості тих видів сировини та напівфабрикатів, що вироблено на комбінаті; частка побічної продукції, яка одержана в результаті міжгалузевого та внутрішньогалузевого комбінування, в загальному виробництві продукції комбінатом (коефіцієнт комбінування); кількість стадій і галузей виробництва, охоплених комбінатом, кількість робітників, зайнятих на комбінованих виробництвах, та ін.

Комбінування — економічно ефективна форма організації виробництва, яка забезпечує істотну економію затрат суспільної праці внаслідок раціонального використання знарядь і предметів праці, робочої сили тощо. Зокрема, у процесі комбінування хімічних виробництв економія капітальних вкладень становить 20–30 %, зростання продуктивності праці — 15–35 %, а зниження собівартості продукції — 15–30 % у порівнянні з виготовленням відповідних видів продуктів на окремих (некомбінованих) підприємствах [3].

Узагальнюючим показником економічної ефективності комбінування є різниця між витратами на некомбінованому та комбінованому підприємствах. Для вибору оптимальної схеми комбінування суму приведених витрат потрібно обчислювати окремо щодо суміжних стадій виробництва та за всіма стадіями загалом. Оптимальним буде варіант комбінування, за якого приведені витрати на здійснення комбінування на конкретному підприємстві є мінімальними.

Річний економічний ефект від комбінування виробництва ($E_{\text{РКБ}}$) визначається за формулою

$$E_{\text{РКБ}} = [(C_1 + E_n d_{\text{К}_1}) - (C_2 + E_n d_{\text{К}_2})] Q_{\text{ВРБ}}, \quad (17)$$

де C_1 і C_2 — відповідно собівартість одиниці продукції, що випускається на некомбінованому і комбінованому підприємствах;

E_n — розмір капіталовкладень у виробництво;

$d_{\text{К}_1}$ і $d_{\text{К}_2}$ — питомі капітальні вкладення на випуск продукції відповідно на некомбінованому і комбінованому підприємствах;

$Q_{\text{ВРБ}}$ — обсяг випуску продукції на комбінованому підприємстві.

Серед форм суспільної організації виробництва певну роль на сучасному етапі розвитку економіки України відіграє *конверсія*. Сутність конверсії полягає в істотному (а за певних умов — і повному) перепрофілюванні виробничого потенціалу підприємств військово-промислового комплексу (ВПК) на випуск іншої (цивільної) продукції. Особливістю підприємств ВПК завжди була наявність сучасного обладнання, застосування прогресивних технологій виробництва, чисельний висококваліфікований персонал. Пріоритети в конверсійних програмах країни:

- розробка устаткування для виробництва продуктів харчування;
- створення медичної та іншої техніки для охорони здоров'я;
- випуск товарів масового споживання.

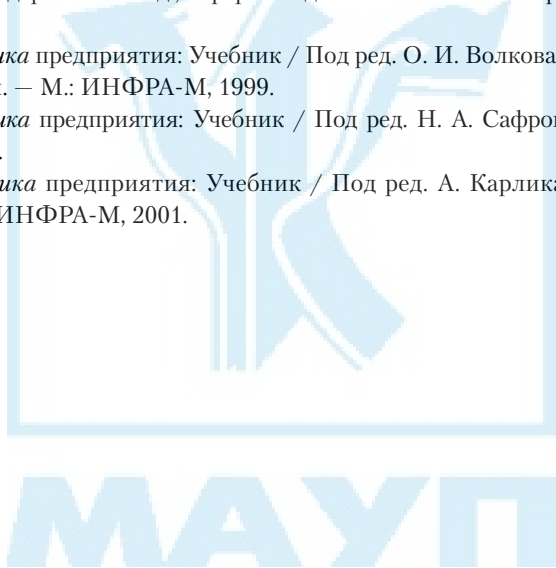
Контрольні запитання та завдання

1. Дайте визначення виробничої та загальної структури підприємства.
2. Поясніть поняття та види робочих місць.
3. Назвіть типи виробничої структури підприємства.
4. Визначте види і дайте характеристику виробничих процесів.
5. Які є принципи організації виробничого процесу?
6. Поясніть поняття виробничого циклу та його зміст.
7. Які є типи виробництва? Дайте характеристику одиничного виробництва.
8. Поясніть поняття і дайте характеристику серійного і масового виробництва.
9. Поясніть поняття потокового виробництва і дайте його характеристику.
10. Дайте характеристику організації непотокового виробництва.
11. Які є форми організації виробництва? Дайте їх загальну характеристику.
12. Які є форми та особливості концентрації виробництва?
13. Поясніть поняття диверсифікації і конверсії виробництва.
14. Дайте характеристику форм спеціалізації виробництва.
15. Поясніть сутність кооперування та комбінування виробництва (форми, особливості, показники).

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Горфинкель В. Я., Купряков Е. М. Экономика предприятия. — М.: ЮНИТИ, 1996.
2. Грузинов В. П., Грибов В. Д. Экономика предприятия. — М.: Финансы и статистика, 1998.

3. *Економіка підприємства*: Підручник / За заг. ред. С. Ф. Покропивного. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2001.
4. *Економіка підприємства*. Збірник практичних задач і конкретних ситуацій: Навч. посіб. / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 1999.
5. *Економіка підприємств*: Посіб. / За ред. П. С. Харіва. — Тернопіль: Економічна думка, 2000.
6. *Зайцев Н. Л.* Экономика промышленного предприятия. — М.: ИНФРА-М, 1996.
7. *Курочкин А. С.* Организация производства. — К.: МАУП, 1997.
8. *Сергеев И. В.* Экономика предприятия: Учеб. пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2000.
9. *Економика підприємства*: Учебник для вузов / Под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998.
10. *Економика підприємства*: Учебник / Под ред. О. И. Волкова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 1999.
11. *Економика підприємства*: Учебник / Под ред. Н. А. Сафронова. — М.: Юристъ, 1999.
12. *Економика підприємства*: Учебник / Под ред. А. Карлика, М. Шухгалтер. — М.: ИНФРА-М, 2001.



ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Принципи і методи планування та прогнозування розвитку підприємства

Сутність планування в сучасних умовах полягає у тому, щоб найкращим чином обґрунтувати номенклатуру, обсяги, терміни, ціни та інші показники, які пов'язані із виробництвом і реалізацією продукції (послуг), що дасть змогу підприємству досягти визначених цілей ефективним способом. Отже, планування — це процес економічного обґрунтування раціональної поведінки підприємства для досягнення власних цілей, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення.

Принципи планування визначають характер і зміст планової діяльності на підприємстві. Дотримання принципів планування створює передумови для успішного функціонування підприємства, зменшує ризик негативних наслідків планування, створює підґрунтя для ефективної реалізації стратегії діяльності підприємства.

Основними вимогами до розробки планів є дотримання таких *принципів планування* [3; 5; 6; 8; 11]:

1. *Цілепокладання* — вибір та обґрунтування цілей, кінцевої мети, результатів діяльності підприємства.

2. *Принцип системності* — планування має охоплювати всі сфери діяльності підприємства, всі тенденції та зміни в його системі.

3. *Принцип безперервності* — процес планування на підприємстві має здійснюватися постійно, взаємоузгоджено із довго-, середньо- та короткостроковими планами; із дотриманням послідовності етапів планування; своєчасним коригуванням планів тощо.

4. *Принцип оптимальності використовуваних ресурсів* — орієнтація підприємств на інтенсифікацію виробництва на підставі досягнень науково-технічного прогресу, на реалізацію внутрішніх резервів підприємства, кон'юнктуру ринку.

5. *Збалансованість* — кількісна відповідність між взаємопов'язаними показниками плану. Збалансованість плану (в числовому виразі) означає його відповідність наявним ресурсам.

6. *Принцип гнучкості* — можливість коригування встановлених показників і координації планово-економічної діяльності підприємства відповідно до змін у ринковому середовищі.

Планування діяльності підприємства здійснюється за допомогою різних методів [2; 3; 6; 11; 17]. Розглянемо їх:

1. *Ресурсний метод* базується на врахуванні наявних ресурсів.

2. *Цільовий метод* ґрунтується на потребах ринку та попиті на продукцію, виходячи з яких підприємство визначає свою основну мету, загальні цілі та формує плани.

3. *Екстраполяційний метод* полягає в тому, що на основі динаміки показників діяльності підприємства в минулому планують показники майбутньої діяльності.

4. За *інтерполяційним методом* підприємство встановлює якусь мету для досягнення у майбутньому і виходячи з неї визначає тривалість планового періоду та проміжні планові показники.

5. *Спробно-статистичний метод* характеризується орієнтацією на фактично досягнуті у минулому результати, за екстраполяцією яких визначається планове значення показника, що відшуковується.

6. За *факторним методом* значення планових показників визначають на підставі розрахунків впливу найважливіших чинників, що зумовлюють зміни цих показників.

7. *Нормативний метод* використовує нормативи і норми.

Норматив — науково обґрунтована величина витрат, розроблена у централізованому порядку спеціальними науковими закладами галузі чи держави.

Норма — обґрунтована величина витрат, розроблена підприємством.

8. *Балансовий метод* характеризується встановленням матеріально-речових і вартісних пропорцій у показниках. Цей метод передбачає використання таблиць, в одній частині яких вказуються ресурси, а в іншій — напрями їх використання.

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

Як планування, так і прогнозування є одним із видів передбачення майбутнього підприємства.

У передбаченні майбутнього підприємства прогнозування, з одного боку, передує плануванню, а з іншого — є його складовою, використовується на різних стадіях здійснення діяльності з планування:

- на стадії аналізу середовища і визначення передумов для формування стратегії підприємства;
- на стадії реалізації планів для оцінювання можливих результатів та їх відхилення від планових показників.

За своїм складом прогнозування є ширшим за планування, оскільки містить не тільки показники діяльності підприємства, а й інформацію про стан зовнішнього середовища.

Для передбачення майбутнього підприємства використовуються такі типи прогнозування [17]:

1. Прогнозування, що базується на творчому баченні майбутнього та використовує суб'єктивні знання прогнозіста, його інтуїцію. Досить часто такі прогнози мають вигляд літературного опису вигаданого майбутнього. Але водночас такі прогнози є непоганим доповненням до виважених, обґрунтованих кількісних прогнозів.

2. Пошукове прогнозування — спосіб наукового прогнозування від теперішнього до майбутнього. Прогнозування починається від сьогоднішнього дня, спираючись на наявну інформацію, поступово проникає у майбутнє. Є два основні підходи до пошукового прогнозування:

- екстраполятивний підхід (прогноз як проекція минулого у майбутнє);
- альтернативний підхід (складається декілька варіантів прогнозів з урахуванням можливих змін зовнішнього середовища. Кожний із варіантів лежить в основі побудови сценарію майбутнього).

3. Нормативне прогнозування — передбачає визначення узагальнюючих цілей та стратегічних орієнтирів на майбутнє із наступною оцінкою розвитку підприємства виходячи з визначених цілей. Найчастіше цей підхід використовується, коли підприємство не має необхідних (початкових, історичних) даних.

Розрізняють такі *види прогнозів*:

1. *За часовою ознакою*:

- короткострокові (на 1 рік);

- середньострокові;
- довгострокові.

2. За типами прогнозування:

- пошукові;
- нормативні;
- засновані на творчому баченні;
- за можливим впливом підприємства на своє майбутнє;
- активні прогнози (активні дії щодо проектування майбутнього, реальний вплив на зовнішнє середовище);
- пасивні прогнози (підприємство не намагається впливати на середовище свого функціонування).

3. За ступенем ймовірності настання майбутніх подій:

- інваріантні прогнози (підприємство розраховує на високий ступінь певності майбутнього середовища, відповідно і прогноз містить тільки один варіант розвитку подій);
- варіантні прогнози (базуються на припущенні про значну непевність майбутнього середовища і відповідно розробляється декілька варіантів розвитку подій середовища).

4. За способом надання результатів прогнозів:

- точковий прогноз (варіант прогнозу містить єдине значення показника, що прогнозується);
- інтервальний прогноз (передбачення майбутнього з певними інтервалами, діапазонами значень показника, що прогнозується).

До принципів прогнозування належать: системність, варіантність, безперервність, достовірність, несуперечливість та ефективність.

Нині відомі такі *методи прогнозування*:

1. *Методи експертних оцінок (передбачають врахування суб'єктивних думок експертів про майбутній перебіг подій).*

До цих методів належать метод “мозкової атаки” (колективна генерація ідей), метод Дельфі (проведення анкетних опитувань та їх статистична обробка з формуванням діапазону думок щодо певної проблеми), метод “інтерв'ю” (співбесіда організатора прогнозної діяльності з прогнозистом-експертом), імітаційне моделювання та ін.

2. *Метод складання сценаріїв.*

Сценарій — опис майбутнього, складений з урахуванням правдивих припущень.

Складання сценарію відбувається у декілька етапів:

- структурування і формулювання питання;
- визначення і групування сфер впливу;

- встановлення показників майбутнього розвитку подій зовнішнього середовища підприємства;
- формування і відбір припущень;
- порівняння прогностичних показників майбутнього стану середовища з припущеннями про їх зміни;
- введення в аналіз руйнівних подій;
- встановлення наслідків;
- вжиття заходів.

3. *Методи екстраполяції трендів.*

Ці методи базуються на статистичному спостережанні динаміки певного показника, визначенні тенденції його розвитку і продовженні цієї тенденції для майбутніх періодів. Найпоширенішими методами екстраполяції трендів є метод змінної середньої та метод експонентаційного вирівнювання.

2. **Зміст і основні показники плану розвитку підприємства**

Склад розділів і показників плану залежить від специфіки, галузевої належності підприємства, ринкової кон'юнктури, методів управління, які використовуються на підприємстві, тощо.

План розвитку підприємства має містити такі основні розділи [8]:

- виробництво і реалізація продукції;
- матеріально-технічне забезпечення виробництва;
- персонал і оплата праці;
- витрати виробництва, прибутки, рентабельність;
- організаційно-технічний розвиток підприємства;
- фінансовий план.

Одним з елементів методології планування є визначення показників плану.

Показник плану — це числова характеристика властивості (явища, процесу) економічного об'єкта.

Розглянемо основні планові показники [8], що використовуються у наведених вище розділах плану.

План виробництва і реалізації продукції є основним, тому на його базі розробляються всі інші розділи плану. У цьому основному плані визначаються планові обсяги виробництва і реалізації продукції у натуральному та вартісному вимірах, зміна залишків нереалізованої

продукції, баланс виробничих потужностей та коефіцієнт їх використання.

У плані матеріально-технічного забезпечення виробництва визначаються потреба підприємства у матеріально-технічних ресурсах (сировині, матеріалах, паливі, енергії), розміри запасів матеріалів, незавершеного виробництва та готової продукції, а також оптимальні розміри поставок.

У процесі розробки плану щодо персоналу та оплати праці визначаються загальна чисельність працюючих та співвідношення окремих категорій персоналу (структура персоналу), темпи зростання продуктивності праці, темпи зростання заробітної плати, додаткова потреба у персоналі, вивільнення персоналу, загальна величина фонду оплати праці, середній рівень заробітної плати.

При плануванні витрат виробництва, прибутку і рентабельності проводяться розрахунки планових калькуляцій собівартості основних видів продукції підприємства, кошторису витрат на виробництво всієї продукції, визначається балансовий прибуток, розраховується рентабельність видів продукції, створюється база для розробки цін на продукцію, виявляються резерви зниження її собівартості. Дані цього розділу плану використовуються для складання фінансового плану.

Фінансовий план складається у вигляді балансу доходів і видатків за видами діяльності (операційна, інвестиційна, фінансова). У складі доходів відображаються прибуток, амортизаційні відрахування, виручка від продажу акцій, кредити тощо. До складу витрат входять планові спрямування коштів на сплату податків, формування інвестиційних ресурсів, виплати персоналу тощо.

3. Розробка виробничої програми підприємства

Виробнича програма підприємства визначає виготовлення у плановому періоді необхідного обсягу продукції відповідної номенклатури, асортименту, якості з урахуванням вимог плану продаж. Головною метою планування виробничої програми є визначення обсягів, асортименту та номенклатури продукції, які давали б можливість досягти визначених цілей діяльності підприємства.

Підприємства формують виробничу програму на основі державного замовлення, державних контрактів, споживацького попиту.

Виробнича програма складається з двох розділів: плану виробництва продукції у натуральному виразі та плану виробництва продукції у вартісному виразі.

План виробництва у натуральному виразі містить показники випуску продукції певної номенклатури, асортименту, якості виробів у фізичних (натуральних) одиницях (тонни, штуки, метри тощо). Таке планування уможливорює узгодження випуску продукції з потребами ринку, виробничими потужностями підприємства, потребами у ресурсах тощо. Але натуральні показники не дають змоги визначити загальний обсяг і структуру виробництва на підприємствах з великим асортиментом продукції, розрахувати витрати, доходи, прибутки. Для цього існує план виробництва продукції у вартісному виразі.

План виробництва продукції у вартісному виразі містить такі показники: товарна продукція, валова продукція, чиста продукція.

Товарна продукція містить вартість запланованих до випуску готових виробів; запасних частин; напівфабрикатів, комплектуючих деталей і збірних одиниць, призначених для реалізації іншим підприємствам; капітального ремонту, здійсненого власними силами; капітального будівництва і власних непромислових господарств підприємства; інструментів і пристроїв для власного виробництва.

Плановий обсяг товарної продукції ($Q_{пл}$) розраховується так:

$$Q_{пл} = \sum_{i=1}^n q_i \Pi_i, \quad (1)$$

де n — кількість найменувань продукції, що виготовляється у плановому періоді;

q_i — обсяг виробництва i -го виду продукції;

Π_i — ціна одиниці i -го виду продукції.

Товарна продукція характеризує обсяг виробленої готової продукції і використовується для розрахунку витрат виробництва, фінансових результатів, рентабельності тощо.

Валова продукція містить вартість всієї виробленої продукції і виконаних робіт, у тому числі незавершеного виробництва та спеціального технологічного оснащення власного виробництва.

Обсяг валової продукції ($Q_{вп}$) розраховується за формулою (у грошових одиницях) [11]:

$$Q_{вп} = Q_{пл} + (НЗВ_к - НЗВ_п) + (О_к - О_п), \quad (2)$$

де $НЗВ_п$, $НЗВ_к$ — залишки незавершеного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду;

$O_{\text{п}}, O_{\text{к}}$ — залишки спеціального технологічного оснащення власного виробництва відповідно на початок і кінець планового періоду.

Чиста продукція характеризує знову створену на підприємстві вартість. До неї не входять витрати підприємства на придбання сировини, матеріалів, палива, енергії і т. ін., а також амортизаційні відрахування.

До складу чистої продукції входять витрати на оплату праці та прибуток підприємства.

Плановий обсяг чистої продукції ($Q_{\text{чп}}$) розраховується так [6]:

$$Q_{\text{чп}} = Q_{\text{пл}} - (M + A), \quad (3)$$

де M — вартість всіх видів матеріалів, витрачених на виробництво товарної продукції;

A — амортизаційні відрахування на повне відновлення основних фондів.

Показник $Q_{\text{чп}}$ застосовують для об'єктивної оцінки ефективності господарської діяльності підприємства.

Окрім товарної, валової та чистої продукції необхідно визначати й *реалізовану продукцію*, оскільки саме вона показує ступінь задоволення попиту споживачів на неї. Обсяг реалізованої продукції обчислюється як вартість призначених до поставки за планом і тих, що підлягають оплаті замовником, готових виробів і напівфабрикатів власного виробництва, запасних частин всіх видів і призначень, товарів народного споживання, робіт і послуг, які виконуються відповідно до договорів або через власну збутову мережу.

Плановий обсяг реалізованої продукції ($Q_{\text{рп}}$) визначається за формулою

$$Q_{\text{рп}} = Q_{\text{пл}} + (НРП_{\text{п}} - НРП_{\text{к}}), \quad (4)$$

де $НРП_{\text{п}}, НРП_{\text{к}}$ — залишки нереалізованої продукції відповідно на початок і кінець планового періоду.

При визначенні планового показника $Q_{\text{рп}}$ необхідно зважати на обсяг $Q_{\text{пл}}$, враховуючи зміни залишків нереалізованої продукції на початок і кінець планового періоду, а при визначенні фактичного показника ($Q_{\text{рф}}$) — враховувати відповідні положення чинного законодавства України (“Закон про оподаткування прибутку підприємств”, Цивільний кодекс України).

При плануванні виробничої програми враховуються також ступінь ризику, доцільність диверсифікації та резервування частини потужностей для забезпечення гнучкого реагування підприємства на зміну кон'юнктури ринку.

4. Зміст і порядок розробки бізнес-плану

Бізнес-план — це конкретний план бачення і ведення підприємцем своєї справи. У ньому вказується, як нове підприємство створюватиметься (якщо воно ще не створене), яку продукцію випускатиме, з якими витратами, ціною, рентабельністю; як виходитиме на ринок і освоюватиме його і т. ін.

Процес складання бізнес-плану є специфічним для кожного підприємства, тому не існує універсального алгоритму його розробки. Проте загальна методологія розробки бізнес-плану охоплює три стадії [13]: початкову; підготовчу; основну.

Початкова стадія є обов'язковою, коли засновується нова справа. На цій стадії розробляється концепція майбутнього бізнесу (пошук підприємницької ідеї, вибір сфери діяльності та форми організації бізнесу, прийняття рішень щодо способу започаткування бізнесу).

Підготовча стадія передбачає збирання інформації для підготовки бізнес-плану; виявлення можливості загрози з боку зовнішнього середовища; оцінку сильних та слабких сторін фірми (здійснення SWOT-аналізу); формулювання місії і цілей підприємства; визначення стратегічних альтернатив та вибір стратегії діяльності.

На основній стадії відбувається безпосереднє написання бізнес-плану. Бізнес-план має приблизно таку структуру [3; 10; 13; 14; 17]:

1. *Титульний аркуш* (назва і адреса підприємства; імена та адреси засновників; сутність проекту, що пропонується; вартість проекту).
2. *Зміст бізнес-плану* (перелік розділів, пунктів, додатків).
3. *Резюме* (короткий огляд концепції проекту, що впроваджується).
4. *Галузь, фірма та її продукція*:

- аналіз стану галузі (поточна ситуація і тенденції її розвитку; конкуренти; споживачі);

- опис продукту, що пропонується до впровадження (основні характеристики майбутньої продукції; конкурентоспроможність, попит);

- права власності (патенти, товарні, знаки, авторські права);
- стратегія підприємства (обрана стратегія може бути заснована на перевагах у витратах, диференціації продукту, а також фокусуванні товару на одному чи декількох сегментах ринку).

5. *Дослідження ринку* (загальна характеристика ринку продукту; розміри ринку; основні сегменти ринку; цільовий ринок бізнесу;

оцінка впливу зовнішніх чинників; висновки про загальну привабливість ринку; вибір місця розміщення підприємства).

6. *Маркетинг-план* (основні характеристики споживачів на галузевому ринку; очікувані ціни на продукцію; можливі канали збуту; реклама; стимулювання збуту продукції; гарантії).

7. *Виробничий план* (зміст виробничого і допоміжних процесів; основні виробничі фонди та їх вартість; виробничі та невиробничі приміщення; номенклатура і обсяг випуску продукції; перелік використовуваних сировини і матеріалів; постачальники сировини).

8. *Організаційний план* (форма власності; відомості про власників та партнерів; ступінь відповідальності партнерів; організаційна структура підприємства; розподіл обов'язків і функцій; кадрова стратегія).

9. *Оцінка ризиків* (можливі ризики; джерела виникнення ризиків; заходи щодо зменшення чи ліквідації ризиків).

10. *Фінансовий план* (план доходів і видатків; план руху готівки; точка беззбитковості; основні джерела грошових коштів; порядок використання доходів; плановий баланс та фінансові коефіцієнти).

11. *Додатки*.

5. Стратегічне планування

Наприкінці 60-х років XX ст. у багатьох промислово розвинених країнах розпочався “бум стратегічного планування”, яке базувалося на домінуванні концепції підприємства як відкритої системи. За умов стратегічного планування (коли відсутнє припущення про те, що майбутнє має бути кращим, ніж минуле) почали розроблятися реальні плани майбутнього розвитку підприємств з урахуванням ситуації у зовнішньому середовищі та визначатися альтернативні перспективи розвитку тощо.

Стратегія — визначення перспективних орієнтирів діяльності на основі прогнозування розвитку зовнішнього середовища і оцінки потенційних можливостей підприємства.

Процес стратегічного планування на підприємстві складається з низки етапів, що прямують один за одним (рис. 1).

І етап. Дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища організації (визначаються головні компоненти середовища, проводяться відстежування і збирання інформації про певні компоненти, складання прогнозів майбутнього стану середовища, оцінка реального положення — конкурентоспроможності підприємства).

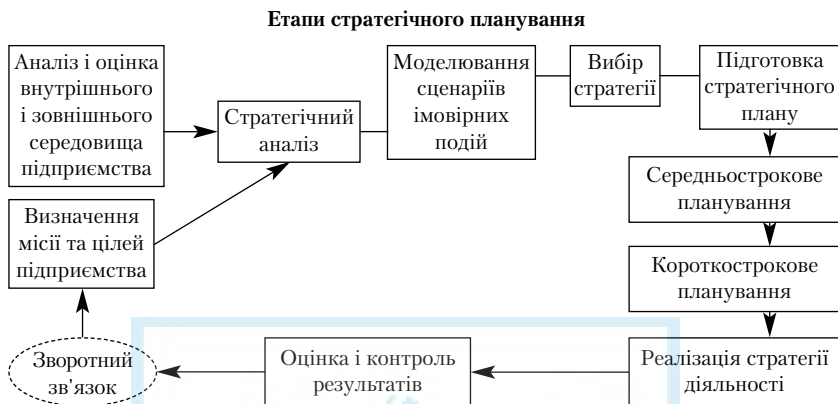


Рис. 1. Процес стратегічного планування на підприємстві [17]

II етап. Встановлення орієнтирів діяльності (місія, цілі).

III етап. Стратегічний аналіз (порівняння цілей та результатів дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, визначення розриву між ними). Формування альтернативних стратегій.

IV етап. Моделювання сценаріїв розвитку подій (сформульовані стратегії піддаються впливу можливих сценаріїв розвитку подій; визначається конкурентоспроможність підприємства при реалізації тієї чи іншої стратегії за певним сценарієм розвитку подій).

V етап. Вибір однієї з альтернативних стратегій.

VI етап. Підготовка остаточного стратегічного плану.

VII етап. Середньострокове планування (середньострокові плани та програми).

VIII етап. Формування оперативних планів і проектів.

IX та X етапи. Вони не є стадіями процесу стратегічного планування, а передбачають реалізацію планів, контроль та оцінку отриманих результатів.

Стратегічне планування [6] — це процес здійснення сукупності систематизованих та взаємоузгоджених робіт з визначення довгострокових цілей та напрямів діяльності підприємства.

Основною метою стратегічного планування є поліпшення реакції підприємства на змінні умови ринку, поведінку конкурентів, розвиток науково-технічного прогресу тощо.

Розглянемо зміст основних компонентів (етапів) стратегічного планування.

І. *Визначення місії підприємства.* Цей процес полягає у встановленні змісту існування підприємства, його призначення, ролі і місця.

Місія — мета, для якої підприємство існує і яка має бути виконана у плановому періоді. Місія є комплексною метою, вона містить як внутрішні, так і зовнішні орієнтири діяльності, визначаючи таким чином сутність успіху, якого має досягти підприємство.

Зміст місії має передбачати такі основні пункти:

1. Опис продуктів (послуг), що пропонує підприємство.
2. Характеристика ринку — підприємство визначає своїх основних споживачів, клієнтів, користувачів.
3. Цілі підприємства, що виражені у термінах виживання, зростання, прибутковості.
4. Технологія: характеристика обладнання, технологічних процесів, інновацій у галузі технології.
5. Філософія: базові погляди і цінності організації, що слугують основою для створення системи мотивації.
6. Внутрішня концепція, у межах якої підприємство змальовує власні враження про себе, вказуючи джерела енергії, основні слабкі сторони, ступінь конкурентоспроможності, фактор виживання.
7. Зовнішній образ компанії, її імідж, що підкреслює економічну і соціальну відповідальність компанії перед партнерами, споживачами, суспільства загалом.

Формування місії є звичайним явищем для високорозвиненого бізнесу. У сучасних умовах в Україні формуванням місії почали займатися новостворені приватні економічні організації, які вже досягли певних успіхів. Хоча визначення місії є корисним і для невеликих підприємств чи новостворюваних форм бізнесу. Досить часто місія підприємства формулюється коротко, у вигляді лозунгу. Таким чином виділяється основна, найзначуща мета діяльності підприємства.

ІІ. *Встановлення цілей підприємства.* Якщо місія задає загальні орієнтири функціонування підприємства, що відображають зміст його існування, то конкретний кінцевий стан, до досягнення якого безупинно прямує підприємство, фіксується у вигляді його цілей (або однієї основної мети).

Мета — конкретний стан окремих характеристик підприємства, досягнення яких є для нього бажаним і на досягнення яких спрямована його діяльність [4].

Одним з основних завдань стратегічного планування є обґрунтування цілей. У сучасній теорії управління прийнято виокремлювати такі основні сфери діяльності, у межах яких кожне підприємство визначає свої головні цілі:

- позиція на ринку;
- доходи підприємства;
- впровадження інновацій;
- робота з клієнтами;
- ефективний менеджмент;
- потреби та добробут співробітників;
- соціальна відповідальність.

Правильно організований процес встановлення цілей передбачає проходження чотирьох фаз [5]:

- виявлення і аналіз тих трендів, які спостерігаються в оточенні;
- встановлення цілей для підприємства загалом;
- побудова ієрархії цілей;
- встановлення індивідуальних цілей.

Встановлені цілі мають характер закону для підприємства, його підрозділів, всього персоналу. Але з вимоги щодо обов'язковості цілей не впливає їх незмінність. Нині досить поширені два основних способи встановлення цілей:

1. Цілі коригуються щоразу за умови змін середовища підприємства. Тобто цілі тут носять ситуаційний характер.
2. Цілі систематично змінюються. На базі довгострокових цілей формуються короткострокові. При досягненні короткострокових цілей встановлюються нові довгострокові з урахуванням змін середовища. За умов цього підходу не відбувається досягнення довгострокових цілей, оскільки вони регулярно змінюються.

Ієрархія цілей складається на будь-якому великому підприємстві, що має декілька різних структурних підрозділів і декілька рівнів управління. Вона являє собою декомпозицію цілей вищого рівня в цілі нижчого рівня. Специфіка ієрархічної побудови цілей зумовлена таким:

- цілі вищого рівня завжди носять ширший характер і мають тривалий час їх досягнення;
- цілі нижчого рівня виступають як своєрідний засіб для досягнення цілей вищого рівня.

Тобто йдеться про побудову так званого “дерева цілей”, що являє собою графічне зображення підпорядкованості та взаємозв'язку ці-

лей, яке демонструє поділ генеральної мети на підцілі, завдання та окремі дії. Якщо ієрархія цілей побудована правильно, то кожен підрозділ, досягаючи своїх цілей, робить необхідний внесок у досягнення цілей підприємства загалом.

III. *Аналіз і оцінка зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.* Зазвичай цей етап вважається початковим у стратегічному плануванні, оскільки він забезпечує базу для формування стратегії діяльності підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища передбачає дослідження макро- і мікрооточення (детальніше див. розд. 3 “Зовнішнє середовище діяльності підприємства”).

Внутрішнє середовище підприємства — сукупність всіх внутрішніх чинників підприємства, що визначають процеси його діяльності, тобто такі основні елементи: виробництво, фінанси, маркетинг, управління персоналом, організація.

Подамо приблизний перелік ознак для характеристики внутрішнього середовища.

Виробництво:

- розміри і потужності виробництва;
- тип і вік обладнання;
- джерела поставок;
- тенденції продуктивності;
- інноваційні можливості;
- нормування робіт;
- рівень браку;
- затрати на одиницю продукції;
- рентабельність продукції та ін.

Збут і просування товарів:

- номенклатура продукції;
- розміри і частка ринку;
- якість маркетингових досліджень;
- ефективність використання реклами;
- організація продажу і сервісу;
- рентабельність продажу;
- ефективність експорту.

Фінансовий стан:

- активи;
- валові накопичення;
- дохідність;

- джерела грошових надходжень;
- показники балансу.

Конкурентний потенціал:

- фондовіддача;
- продуктивність праці;
- ефективність технології виробництва;
- ефективність інформаційних ресурсів та ін.;
- конкурентоспроможність продукції (визначається за існуючими

методиками оцінювання конкурентоспроможності продукції).

Екологічність виробництва:

- охорона водних ресурсів;
- охорона повітряного басейну;
- охорона земель.

Соціальна ефективність та управління персоналом:

- процедури залучення і відбору кадрів;
- система стимулювання;
- професійно-кваліфікаційна структура кадрів;
- рух і стійкість кадрів;
- покращення умов праці та охорона здоров'я.

Імідж підприємства:

- імідж керівника підприємства;
- імідж персоналу;
- якість обслуговування;
- досконалість офісу.

Опис внутрішнього середовища дає уяву про сильні та слабкі сторони діяльності підприємства, його внутрішні можливості, потенціал.

Сильні сторони слугують базою, на яку підприємство спирається у конкурентній боротьбі і яку воно має оберігати та зміцнювати. Слабкі сторони мають бути предметом постійної уваги керівництва, яке повинно робити все можливе, щоб їх позбавитися.

Одним з найпоширеніших методів оцінювання середовища є метод SWOT-аналізу [4; 17; 19–21] (за початковими літерами англійських слів “сила”, “слабкість”, “можливості”, “загрози”). *SWOT-аналіз* — це групування факторів середовища функціонування підприємства на зовнішні і внутрішні та їх аналіз з позиції визначення позитивного чи негативного впливу на діяльність підприємства.

У рамках SWOT організація, з одного боку, виявляє і оцінює власні сильні і слабкі сторони, а з іншого — визначає можливості та загрози, що є у зовнішньому середовищі.

Для встановлення таких зв'язків формується матриця SWOT і проводиться SWOT-аналіз (рис. 2).

	Можливості:	Загрози:
	1. 2. 3. ...	1. 3. ...
Сильні сторони:	Поле сильних сторін і можливостей	Поле сильних сторін і загроз
1. 2. 3. ...	(1)	(2)
Слабкі сторони:	Поле слабких сторін і можливостей	Поле слабких сторін і загроз
1. 2. 3. ...	(3)	(4)

Рис. 2. Матриця SWOT

На кожному з полів потрібно розглянути всі можливі парні комбінації та виокремити ті, що мають бути враховані при розробці стратегії діяльності підприємства. Щодо пар, які було обрано для поля (1), треба формувати стратегію використання сильних сторін підприємства, щоб отримати віддачу від можливостей, які з'явилися у зовнішньому середовищі. Якщо пара знаходиться у полі (2), то стратегія має передбачати використання сильних сторін підприємства для знешкодження загроз. Для пар у полі (3) стратегія має бути побудована таким чином, щоб за рахунок нових можливостей подолати слабкі сторони. Для пар у полі (4) підприємство має сформувати таку стратегію, яка б дала змогу позбутися слабких сторін та загроз.

Формуючи стратегії, необхідно пам'ятати, що можливості та загрози можуть переходити у свою протилежність. Так, невикористана можливість може стати загрозою, якщо її використає конкурент. Або навпаки, вдало ліквідована загроза може відкрити для підприємства додаткові можливості, якщо конкуренти неспроможні її усунути.

Для успішного аналізу оточення методом SWOT важливо не тільки визначати загрози та можливості, а й вміти оцінювати їх з точки зору важливості та ступеня впливу на стратегію організації.

IV. Стратегічний аналіз. Це засіб перетворення бази даних, отриманих в результаті аналізу середовища, у стратегічний план підприємства.

Стратегічний аналіз може проводитися у два етапи:

- 1) *порівняння планових орієнтирів* підприємства і реальних можливостей, які пропонуються середовищем; аналіз розриву між ними;
- 2) *аналіз можливих варіантів* майбутнього підприємства, визначення стратегічних альтернатив.

Процес аналізу розриву складається з таких етапів:

- визначення певних стратегічних цілей підприємства;
- визначення реальних можливостей підприємства на момент дослідження і на перспективу; розрахунок конкретних показників стратегічного плану, які відповідають цілям підприємства;
- розробка спеціальних програм і тактичних дій, необхідних для заповнення розриву.

V. *Аналіз можливих варіантів стратегічного плану.* Щоб зробити ефективний стратегічний вибір серед альтернативних стратегій, керівництво підприємства повинно мати чітку концепцію розвитку фірми, інформацію про можливі ризики, втрати, переваги та враховувати прогностичні розробки спеціалістів.

VI. *Моделювання сценаріїв розвитку подій.* Сформульовані стратегії піддаються впливу можливих сценаріїв розвитку подій, визначається конкурентоспроможність підприємства при реалізації тієї чи іншої стратегії за певного сценарію розвитку подій.

Вибір стратегії здійснюється за критеріями, які визначає керівництво підприємства. Це може бути конкурентоспроможність підприємства, рівень прибутковості, прийнятність ризику тощо.

VII. *Підготовка завершального стратегічного плану.* Для реалізації стратегії розробляють тактику, політику, процедури і правила.

Тактика — процес розробки короткострокових планів, які узгоджені зі стратегією підприємства. Вона визначає шляхи і засоби, форми і способи діяльності підприємства, що найбільше забезпечують стратегічний успіх. Тактика може змінюватися залежно від умов і обставин.

VIII. Наступним етапом процесу реалізації стратегії й тактики є *розробка політики, яка перетворює розроблену стратегію у відкриту і детальну декларацію основних напрямів діяльності підприємства. Далі формуються правила та процедури дій, необхідні для реалізації стратегії.*

Процедура містить кілька пов'язаних між собою дій, котрі треба використовувати у конкретній ситуації. У багатьох випадках для працівників розробляються правила, що гарантують виконання конкретних дій певним способом.

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке нормативне прогнозування?
2. Яку назву має метод прогнозу, що ґрунтується на досвіді, знаннях та інтуїції спеціалістів?
3. Що таке прогнозування на основі індикаторів?
4. Дайте характеристику процесу планування.
5. Яку загальну назву має на підприємстві довгострокове стратегічне і середньострокове планування?
6. Назвіть завершальний розділ плану розвитку підприємства.
7. Якою є головна мета бізнес-плану?
8. З якою метою може розроблятися бізнес-план?
9. Дайте характеристику резюме бізнес-плану.
10. Яку назву має метод складання плану, що ґрунтується на використанні норм і нормативів витрат живої та уречевленої праці для визначення змінних величин?
11. Як поділяються за економічним змістом показники, через які виражаються планові завдання?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Закон України “Про банкрутство” від 14 травня 1992 р. // ВВР України. — 1992. — № 31.
2. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 248 с.
3. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 392 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление: Учебник. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
5. Владимирова Л. П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. — М.: Издат. дом “Дашков и К”, 2000. — 308 с.
6. Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с.
7. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Моногр. — Харьков: ХГЭУ, 1997. — 246 с.
8. Ильин А. И., Синица Л. М. Планирование на предприятии. — Минск.: ООО “Новое знание”, 2000. — 416 с.
9. Как продать ваш товар на внешнем рынке: Справ. / Отв. ред. Ю. Савинов. — М.: Мысль, 1990. — 364 с.

10. Нікхбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. — К.: Вік; Глобус, 1992. — 383 с.
11. *Организация*, планирование и управление деятельностью промышленного предприятия / Под ред. С. М. Бухало. — К.: Вища шк., 1989. — 472 с.
12. *Основы внешнеэкономических знаний* / Под ред. Д. С. Фалинского. — М.: Междунар. отношения, 1990. — 560 с.
13. Покропивний С. Ф., Соболев С. М., Швиданенко Г. О. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування. — К.: КНЕУ, 1998. — 208 с.
14. Покропивний С. Ф., Колот В. М. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. — К.: КНЕУ, 1998. — 352 с.
15. Портер М. Стратегія конкуренції / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1997. — 390 с.
16. *Портфель* конкуренции и управления финансами / Отв. ред. Ю. Б. Рубин. — М.: СОМИНТЭК, 1996. — 736 с.
17. *Стратегическое* планирование / Под ред. Е. А. Уткина. — М.: ТАНДЕМ, 1998. — 440 с.
18. Терещенко О. А. Анализ законодательства о санации и банкротстве предприятий // Экономика предприятия. — 2000. — № 8.
19. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент, искусство разработки и реализации стратегии. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1998. — 576 с.
20. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління. — К.: КНЕУ, 1999. — 384 с.
21. *Экономическая* стратегия фирмы / Под ред. А. Г. Градова. — СПб: Спец. л-ра, 1995. — 415 с.

ЯКІСТЬ, СТАНДАРТИЗАЦІЯ І СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

1. Поняття якості, характеристика її показників і значення для підвищення конкурентоспроможності продукції

Визначення якості

Державний стандарт України ДСТУ ISO 9000-2001 визначає якість як ступінь, до якого сукупність власних характеристик задовольняє вимоги споживача.

Основною тенденцією розвитку поняття якості є його гуманізація та розповсюдження на всі сфери суспільного життя і виробництва.

У XX ст. визначення поняття якості пройшло еволюцію від простої відповідності продукції вимогам нормативно-технічної документації до відповідності об'єкта потребам та очікуванням зацікавлених сторін (ДСТУ ISO 9000-2001). Такі зміни у визначенні віддзеркалюють зміни у суспільній вагомості цього поняття. Так, якщо на початку XX ст. якість характеризувала безпеку та придатність продукції до її використання за призначенням, то на початку XXI ст. якість — це умова існування підприємства, основа створення сучасних систем управління та вдосконалення підприємств. Якість продукції передусім є основою для задоволення очікувань замовників та основний чинник конкурентоспроможності продукції.

Об'єкти, до яких застосовується поняття якості

Одночасно з концептуальними змінами у визначенні поняття якості відбувалося розширення переліку об'єктів, що потребували його застосування. Якщо на початку XX ст. це поняття застосовувалося здебіль-

шого до продукції матеріального виробництва, то нині, щоб забезпечити якість продукції матеріального та інтелектуального виробництва або якість послуг, ми вдаємося до управління якістю: процесів, організаційних структур, управлінської діяльності, кваліфікації персоналу, виробничих систем. Такі зміни в об'єктах застосування поняття якості призвели до змін у складі персоналу, який забезпечує якість на виробництві. У недавньому минулому якість продукції контролювалася та забезпечувалася інженерно-технічним персоналом — контролерами якості. Сьогодні з'являється нова категорія персоналу — менеджери систем якості. Функція управління якістю є функцією першого керівника підприємства, а умовою успішного виконання цієї функції є залучення до програм поліпшення якості всього персоналу підприємства.

Етапи життєвого циклу продукції, на яких забезпечується якість продукції

Загальновизнаною є концепція, за якою якість закладається при проектуванні продукції (технічний рівень продукції), забезпечується в процесі її виробництва (рівень якості виготовлення продукції) та підтримується під час експлуатації виробів (рівень якості продукції в експлуатації або споживанні). Видатний американський фахівець у галузі якості Джозеф М. Джуран визначив цю концепцію позачасовою просторовою моделлю — спіраллю якості, яка визначає основні стадії робіт з управління якістю та відтворює безперервний цикл поліпшення продукції (рис. 1).



Рис. 1. Спіраль якості

Модель Джурана виявилася вдалою інтерпретацією положення про те, що досягнення якості можливе тільки за умови управління нею на всіх етапах життєвого циклу продукції. Сучасну модель спіралі якості доповнено етапом пакування та складування продукції — відповідно до вимог споживчого ринку, а також етапом утилізації або вторинного перероблювання після закінчення терміну експлуатації — відповідно до вимог екологічного менеджменту.

Необхідною умовою оцінювання якості є встановлення переліку та значень характеристик продукції, які визначають її якість. Переліки характеристик якості продукції можуть суттєво відрізнятися на різних етапах її життєвого циклу, а встановлені вимоги можуть навіть входити у протиріччя. Розробка переліку характеристик (показників), які б однозначно визначали якість продукції на всіх етапах її життєвого циклу, є одним з перших завдань менеджменту якості.

Характеристики якості, рівень якості

Відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9000-2001 під характеристикою розуміють відмінну властивість. Характеристики можуть бути власними чи присвоєними, якісними чи кількісними. Існують різні класи характеристик:

- фізичні (механічні, електричні, хімічні, біологічні);
- органолептичні (пов'язані з нюхом, дотиком, смаком, зором, слухом);
- етичні (ввічливість, чесність, правдивість);
- часові (пунктуальність, безвідмовність, готовність);
- ергономічні (фізіологічна характеристика або характеристика, що стосується безпеки людей);
- функціональні (максимальна швидкість літака, потужність двигуна, міцність конструкції).

Під характеристикою (показником) якості розуміють власну характеристику продукту, процесу чи системи, пов'язану з вимогою (сформульованою потребою або очікуванням, загальнозрозумілими або обов'язковими).

Розрізняють такі характеристики якості продукції [2]:

1. Залежно від властивостей, що характеризуються, — показники призначення, надійності (безвідмовності, довговічності, ремонтпридатності, збереження), ергономічні, естетичні, показники технологічності, транспортабельності, стандартизації та уніфікації, патентно-правові, безпеки і економічні.

2. Залежно від способу вираження — характеристики, що виражені в натуральних одиницях (кілограми, метри, бали, безрозмірні), і характеристики, що виражені у вартісних одиницях.

3. Залежно від кількості властивостей, що характеризуються, — одиничні та комплексні (групові, узагальнені та інтегральні).

4. Залежно від використання для оцінки — базові та відносні.

5. Залежно від стадії визначення значень характеристик — прогнозовані, проектні, виробничі та експлуатаційні.

Рівень якості продукції — відносний показник якості продукції, базується на порівнянні значень характеристик якості продукції, що оцінюється, з базовими значеннями її сучасних конкурентоспроможних аналогів. Отже, для забезпечення конкурентоспроможності своєї продукції необхідно, по-перше, не припуститися помилки при визначенні номенклатури характеристик якості продукції, за якими проводиться порівняння з аналогами, а по-друге, правильно вибрати аналог для порівняння. Номенклатура характеристик якості має відповідати потребам та сподіванням споживачів, а базовий аналог для порівняння визначає заданий рівень конкурентоспроможності продукції (національний, регіональний, світовий).

Для оцінювання рівня якості продукції застосовують диференційний, комплексний або змішаний методи.

Завдяки диференційному методу визначення рівня якості продукції (Y_i) для кожної характеристики якості визначають її відносний показник як співвідношення значень характеристик якості оцінюваної продукції (P_i) та базового аналогу (P_{i0}). При цьому з формул (1) або (2) застосовують ту формулу, для якої поліпшення якості за оцінюваною характеристикою відповідає збільшенню значення відносного показника якості, тобто для “позитивних” показників, із збільшенням значень яких якості підвищується, використовують формулу (1), а для “негативних” показників — формулу (2):

$$Y_i = \frac{P_i}{P_{i0}}, \quad (1)$$

$$Y_i = \frac{P_{i0}}{P_i}. \quad (2)$$

У випадку, коли для оцінюваного виробу одна частина відносних показників менша одиниці, а частина — більша одиниці, диференційний метод не дає змоги дійти однозначного висновку стосовно оці-

нюваного рівня якості продукції. Тому використовують два різновиди комплексного методу визначення рівня якості продукції. За першим різновидом у сукупності відносних показників якості виділяють головний показник, який, на думку експертів, найвагомніше характеризує рівень якості продукції. За другим — обчислюють середньозважений показник, який крім значень відносних показників якості продукції враховує значення km_i — коефіцієнта вагомості показника якості, що обчислюється, як правило, за методом експертних оцінок:

$$Y_i = \sum_i km_i q_i . \quad (3)$$

Номенклатура характеристик якості продукції встановлює перелік кількісних характеристик її властивостей, що визначають якість. Її вибирають з урахуванням:

- призначення і умов використання продукції;
- складу і структури властивостей, що характеризуються;
- вимог споживачів до якості (результатів вивчення попиту);
- досягнутого рівня якості продукції та завдань управління якістю;
- основних вимог до характеристик якості.

Рекомендації стосовно призначення характеристик якості продукції наведено в табл. 1 [1].

Таблиця 1

Рекомендовані групи характеристик якості продукції

Рекомендована група характеристик якості продукції	Групи продукції				
	Природна сировина та паливо	Матеріал та продукти	Витратні вироби	Ремонто-непридатні вироби	Ремонто-придатні вироби
1	2	3	4	5	6
1. Характеристики призначення	+	+	+	+	+
2. Характеристики надійності:					
• безвідмовність	—	—	—	+	+
• довговічність	—	—	—	+	+
• ремонтопридатність	—	(+)*	(+)*	—	+
• збережуваність	+	+	+	+	+
3. Показники ощадливого використання сировини, матеріалів, палива та енергії	—	—	—	+	+

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
4. Показники технологічності	+	+	+	+	+
5. Показники транспортабельності	+	+	+	+	+
6. Ергономічні характеристики	–	(+)	+	+	+
7. Екологічні характеристики	(+)	(+)	(+)	(+)	+
8. Показники безпеки	(+)	(+)	(+)	(+)	(+)
9. Естетичні характеристики	–	(+)	+	+	+
10. Показники стандартизації і уніфікації	–	(+)	(+)	+	+
11. Патентно-правові характеристики	–	(+)	(+)	(+)	+
12. Економічні характеристики якості	+	+	+	+	+

Позначення:

“–” — не рекомендовано;

“+” — рекомендовано;

“(+)” — обмежено рекомендовано;

“(+)” — замість ремонтпридатності — придатність до відновлення.

За класифікацією якості зазвичай продукцію поділяють на групи [2]:

- групи 1–3 — продукція, що витрачається при використанні;
- групи 4, 5 — продукція, що витрачає свій ресурс.

Для знаходження значень характеристик якості продукції використовують дві групи методів, які класифікуються за способом та за джерелами одержання інформації (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація методів знаходження значень характеристик якості продукції

Методи визначення характеристик якості продукції						
Залежно від способу одержання інформації				Залежно від джерела інформації		
Вимірювальний	Реєстраційний	Органолептичний	Розрахунковий	Традиційний	Експертний	Соціологічний

Весь багатотисячний досвід людства вказує на те, що характеристики якості продукції мають статистичну природу. Тобто у процесі виробництва під дією випадкових та систематичних чинників виникають випадкові та систематичні відхилення характеристик якості продукції від заданих значень. Такі відхилення характеристики якості називають випадковими або систематичними похибками. Неминуча наявність похибок призводить до того, що навіть на одному виробництві практично неможливо виготовити два абсолютно однакові вироби. Виключити похибки в реальному виробництві нереально, але можливо завчасно врахувати їх наявність і відповідно спланувати виробництво так, щоб звести до мінімуму значення похибок та вплив похибок на рівень якості продукції.

Статистична природа характеристик якості продукції вимагає застосування статистичних методів оцінювання стану виробництва та прийняття управлінських рішень щодо поліпшення стану виробництва. У зв'язку з цим останнім часом у всьому світі набули широкого застосування сім інструментів контролю якості. Перевага цих інструментів в їх відносній простоті, доступності, наочності та інформативності. Це дає змогу використовувати інструменти в завданнях контролю якості безпосередньо в процесі виробництва всіма, без винятку, категоріями персоналу незалежно від рівня математичної підготовки. Вивчення та використання семи інструментів контролю якості не просто дає можливість контролювати стан виробництва та приймати зважені управлінські рішення, а й формує основу статистичного мислення, що є необхідною умовою сучасного управління якістю продукції. Статистична обробка інформації починається з розробки форми та заповнення контрольного листка (рис. 2).

Контрольний листок — це інструмент для збирання даних та їх “автоматичного” упорядкування для полегшення подальшого використання зібраної інформації. Контрольний листок має забезпечити:

- повноту збирання інформації;
- достатню диференціацію інформації;
- “автоматичну” систематизацію інформації;
- простоту знімання та використання інформації.

Для забезпечення відповідності контрольних листків наведеним вимогам використовують такі загальновживані прийоми розробки контрольних листків:

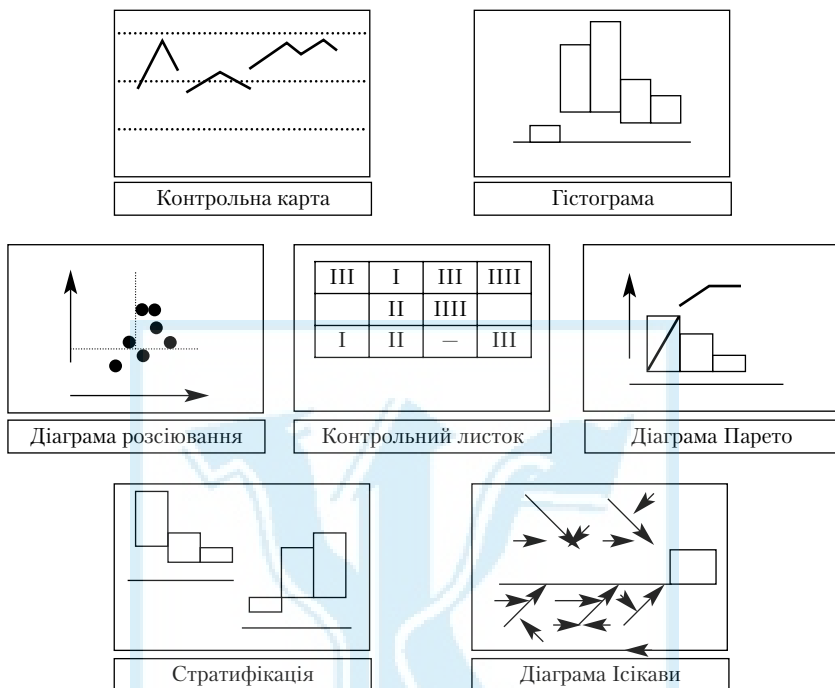


Рис. 2. Сім інструментів контролю якості

- листок розробляють у формі таблиці;
- діапазон можливих значень характеристик якості поділяють на піддіапазони (інтервали, класи);
- елементарну подію фіксують рисочкою у відповідній клітинці таблиці.

Приступаючи до розроблення контрольного листка, необхідно чітко визначити:

- цілі, для яких збирається інформація;
- інструменти, за допомогою яких виконуватиметься аналіз інформації;
- засоби та методи контролю, які застосовуватимуться для збирання інформації.

Відповідальність етапу розробки контрольного листка зумовлена тим, що на наступних етапах можна аналізувати тільки ту інформацію, яка зібрана в контрольних листках.

Гістограма — інструмент, який дає змогу наочно оцінити розподіл статистичних даних за значеннями показників якості. Складаючи та вирішуючи завдання управління якістю, використовують такі типи гістограм:

- полігон;
- гістограму частот інтервального ряду розподілення (найпоширеніший тип гістограм);
- накопичений полігон та кумулятивну криву.

Побудову гістограм виконують за таким алгоритмом:

1. Визначити характеристику (показник) якості, яку треба аналізувати.
2. Визначити розмір вибірки (N).
3. Розробити контрольний листок.
4. Визначити значення характеристики якості та зафіксувати результати у контрольному листку.
5. Серед встановлених значень знайти найбільше ($X_{\max}$) та найменше ($X_{\min}$) значення аналізованого показника якості.
6. Обчислити розмах — ширину (R) розподілення встановлених значень:

$$R = X_{\max} - X_{\min} \dots \quad (4)$$

7. Обчислити кількість класів, за якою слід будувати гістограму:

$$K_{\text{я}} \approx \sqrt{N} \dots \quad (5)$$

8. Обчислити ширину класу (інтервалу) гістограми:

$$h = \frac{R}{K_{\text{я}}} \dots \quad (6)$$

Використання методу гістограм дає змогу оцінити значущість систематичної та випадкової похибок характеристики якості. Значущість систематичної похибки визначають за відхиленням середнього значення характеристики якості від номінального, а значущість випадкової похибки — за величиною розмаху (дисперсії розподілення).

Діаграма розсіювання — це інструмент, який дає можливість визначити вид зв'язку між парами перемінних. Можливі варіанти пар перемінних:

- характеристика якості — чинник, що впливає на неї;
- дві різні характеристики якості;
- два чинники, що впливають на характеристику якості.

Алгоритм побудови діаграми розсіювання:

1. Зібрати до таблиці парні дані (X ; Y), між якими треба встановити зв'язок. Бажано не менше 25–30 пар даних.

2. Підготувати осі “ X ” та “ Y ”. Якщо треба знайти причину (чинник), то це X , якщо наслідок (функцію) — то це Y . Знайти мінімальне та максимальне значення X та Y . Масштаб вибрати за умови однаковості “робочих” довжин X та Y .

3. Нанести точки з координатами (X ; Y) на координатну площину. Позначити точки, які збігаються.

4. Нанести необхідні позначення: назва діаграми, інтервал часу, кількість пар даних, назви та одиниці виміру за осями, відомості про укладача.

За формою ділянки координатної площини, зайнятою точками (X ; Y), визначають наявність та вид кореляції. Можливі такі види кореляції:

- пряма та легка пряма кореляція;
- обернена та легка обернена кореляція;
- криволінійна та легка криволінійна кореляція.

Ступінь кореляційного зв'язку між X та Y може бути оцінений за допомогою методик кореляційного аналізу, які потребують спеціальних математичних знань — про коефіцієнт кореляції (при прямолінійній кореляції) або кореляційне відношення (при криволінійній кореляції). У разі прямолінійної кореляції існує можливість використання спрощених методик — методу медіан та методу променів [1].

Метод стратифікації (розшарування) статистичних даних, що вивчаються, — це інструмент проведення селекції даних, яка віддзеркалює потрібну інформацію про процес. За цим методом статистичні дані групують у страти (шари) залежно від умов їх отримання і виконують обробку кожної групи даних окремо. Стратифікацію повторюють неодноразово — залежно від складності проблеми.

Вибір методу розшарування зумовлений особливостями процесів, які аналізуються. У виробничих процесах використовується метод розшарування “5М”, у процесах сфери обслуговування — “5Р”. Розшарування даних за методом “5М” передбачає послідовне групування даних. На першому етапі дані розшаровують на п'ять груп за чинниками, які передусім залежать від: людей (*man*); машин (*machine*); матеріалів (*material*); методів, технологічних процесів (*method*); вимірювань (*measurement*).

На подальших етапах стратифікації наведено п'ять груп, які, у свою чергу, розширюються на підгрупи за ознаками:

- *man* → класифікаційні характеристики персоналу: кваліфікація, стать, вік, стаж роботи і т. ін.;
- *machine* → класифікаційні характеристики обладнання: рік випуску, виробник, модель, технічні характеристики і т. ін.;
- *material* → класифікаційні характеристики матеріалів: виробник, партія, дата виготовлення, термін зберігання і т. ін.;
- *method* → класифікаційні характеристики технологічних процесів: підрозділ-виконавець, контрольовані параметри, відношення до формування значень показників якості і т. ін.;
- *measurement* → класифікаційні характеристики вимірювань: метод вимірювань, тип вимірювальних засобів, точність вимірювальних засобів і т. ін.

У сфері обслуговування (сервісі) розширування даних виконують аналогічно виробничій сфері, за винятком того, що перший рівень складають чинники “5Р”:

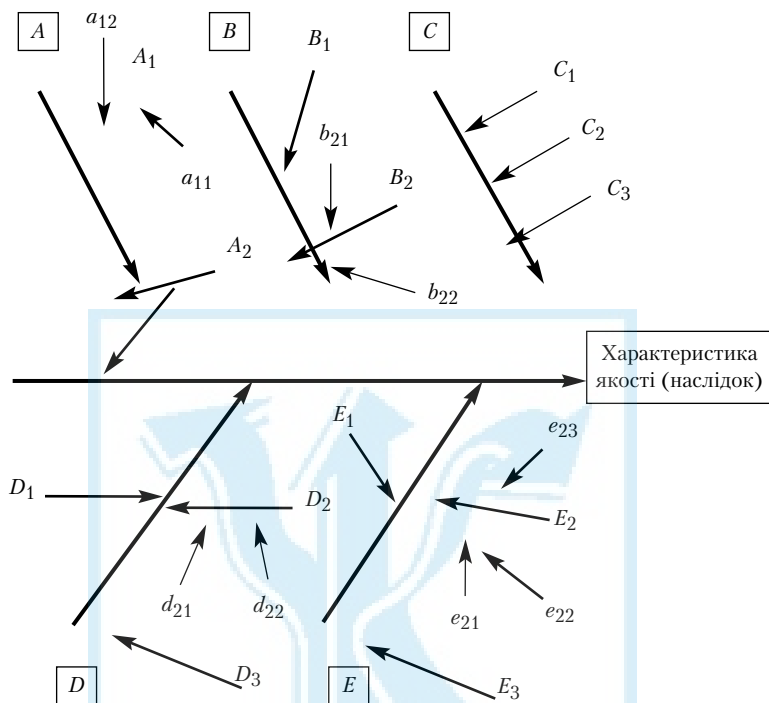
- працівники сервісу — персонал (*peoples*);
- процедури сервісу (*procedures*);
- споживачі, які фактично є покровителями сервісу (*patrons*);
- місце надання послуг (*place*);
- постачальники ресурсів, необхідних для виконання сервісу (*provisions*).

Методика проведення стратифікації — багаторазові повторення розширування доти, доки не будуть виконані умови:

1. Різниця між значеннями характеристики якості всередині шару (дисперсія) має бути якомога менша в порівнянні з дисперсією вихідної нерозширеної сукупності значень.
2. Різниця між шарами (середніми значеннями характеристики якості у межах шарів) має бути якомога більшою.

Стратифікація дає змогу виокремити значущі чинники. При цьому важливо не залишити поза увагою жоден з чинників, які могли б потенційно вплинути на значення характеристики якості. У зв'язку з цим у нагоді стає діаграма Ісікави.

Причинно-наслідкова діаграма (діаграма Ісікави) — інструмент, який показує зв'язок між характеристикою якості та чинниками, які впливають на неї прямо чи опосередковано. Ця діаграма дає можливість максимально повно уявити причинно-наслідкові зв'язки, поділивши їх за рівнями (рис. 3).



Позначення:

A, B, C, D, E — причини першого рівня (головні причини);

$A_1, A_2, B_1, B_2, C_1, C_2, C_3, D_1, D_2, D_3, E_1, E_2, E_3$ — причини другого рівня;

$a_{11}, a_{12}, b_{21}, b_{22}, d_{21}, d_{22}, e_{21}, e_{22}, e_{23}$ — причини третього рівня.

Рис. 3. Принципи побудови причинно-наслідкової діаграми (діаграми Ісікави)

Причини нижчого рівня є наслідками причин високого рівня. При побудові діаграми завдання зводиться до максимально можливого збільшення кількості рівнів, за якими розшаровуються причини і забезпечуються максимально можливі деталізації цих причин. За цією ознакою діаграми Ісікави мають спільні риси з методиками стратифікації. При побудові діаграм використовують методи розшарування причин “5М” та “5Р”. Побудову діаграм Ісікави виконують у напрямку: характеристика якості → головні причини → причини II порядку → причини III порядку → і т. ін. Аналіз невідповідностей за допо-

могою діаграм Ісікави виконують у зворотному напрямку. При виявленні причин невідповідностей особливо ефективно сумісне застосування наведених інструментів контролю якості. Для прийняття ефективних управлінських рішень недостатньо просто виявити причини невідповідностей. Важливо визначити значущість цих причин з точки зору їх впливу на характеристику якості. Для оцінювання ступеня впливу кожного з чинників на значення характеристики якості використовують метод діаграм Парето.

Діаграма Парето — інструмент, який дає змогу розподілити зусилля для вирішення проблем, що виникають, та виявити ключові причини, щодо яких слід починати діяти. За допомогою діаграми Парето розв'язуються такі проблеми: поява невідповідностей, непрацездатність обладнання, збільшення терміну реалізації виробів, реклаमाції. У завданнях контролю якості використовують діаграми Парето двох видів: за результатами діяльності; за причинами.

Алгоритм побудови діаграми Парето:

1. Класифікувати проблеми, що виникають, за окремими чинниками.
2. Зібрати та проаналізувати статистичний матеріал щодо кожного чинника.
3. Ранжувати чинники в ряд за зменшенням вагомості кожного з них.
4. Побудувати стовпчикову діаграму.
5. Побудувати кумулятивну криву.

Дж. Джураном доведено, що 20 % причин дають приблизно 80 % усіх наслідків. Таким чином, усі проблеми у сфері якості можуть бути поділені на нечисленні, але важливі, та численні, але не важливі. Мета побудови діаграми Парето — виявити нечисленні проблеми у сфері якості, які є важливими. Досягненню мети сприяє застосування АВС-аналізу діаграм Парето. За цією методологією всі чинники за мірою зниження їх вагомості у виникненні проблем у сфері якості поділяють на групи А; В; С. Розв'язання проблем ведуть у послідовності $A \rightarrow B \rightarrow C$.

Наведені вище інструменти дають можливість здійснення коригувальних дій за фактом виникнення невідповідностей продукції. Не менш важливим завданням є попередження виникнення невідповідностей продукції. В. Шухартом було запропоновано ефективний інструмент контролю виробничих процесів за допомогою контрольних карт.

Контрольні карти — інструмент, який дає змогу відстежувати перебіг процесу та впливати на нього (за допомогою відповідного зворотного зв'язку), попереджуючи його відхилення від вимог, що висуваються до процесу. Застосування контрольних карт дає можливість перейти до контролю виробничих процесів у реальному масштабі часу і створення умов, за яких імовірність виникнення невідповідностей у процесі виробництва наближається до нуля.

При побудові контрольної карти на координатну площину наносять:

- центральну лінію, яка являє собою номінальне значення контрольованої характеристики якості;
- лінію верхньої контрольованої межі (K_v або UCL — *Upper Control Level*);
- лінію нижньої контрольованої межі (K_n або LCL — *Lover Control Level*).

Процес вважається як такий, що знаходиться в контрольованому стані, якщо виконуються одночасно дві умови:

1. Всі точки на контрольній карті лежать у межах K_v — K_n .
2. Не спостерігаються тенденції у розташуванні точок (усі точки розташовані у межах поля допуску хаотично і відсутня систематична складова у похибці).

Якщо хоч одна з умов не виконується, то процес вважається як такий, що вийшов з контрольованого стану і потребує коригувальних дій.

Процес вважається контрольованим, якщо систематичні складові його похибки регулярно виявляються і ліквідуються їх причини, а залишаються тільки випадкові складові похибок, які, як правило, розподіляються за нормальним законом розподілення.

Найбільшого поширення набули такі типи контрольних карт:

- середніх арифметичних та розмахів ($\bar{X}$ – R -карти) — використовуються у випадку, коли характеристика якості описується кількісною величиною з малим обсягом вибірки N ;
- медіан та розмахів (Me – R -карти) — використовуються у випадку, коли характеристика якості є кількісною величиною з малим обсягом вибірки N ;
- середніх арифметичних та вибіркового стандартного відхилення ($\bar{X}$ – s -карти) — використовуються у випадку, коли характеристика якості є кількісною величиною з великим обсягом вибірки N ;
- індивідуальних значень ($\bar{X}$ -карти) — використовуються у випадку, коли характеристика якості є кількісною величиною, а обсяг вибірки $N = 1$;

- частки невідповідної продукції (*P*-карти) — використовуються у випадку, коли контроль ведеться за якісною ознакою кількості невідповідних одиниць у вибірці, а обсяг вибірки $N = \text{var}$;

- кількості невідповідних одиниць продукції (*Pn*-карти) — використовуються у випадку, коли контроль ведеться за якісною ознакою кількості невідповідних одиниць у вибірці, а обсяг вибірки $N = \text{const}$ (можливе застосування *P*-карти);

- кількості невідповідностей (*C*-карти) — використовуються у випадку, коли контроль ведеться за якісною ознакою кількості невідповідностей у вибірці, а обсяг вибірки $N = \text{const}$ (можливе застосування *U*-карти);

- кількості невідповідностей на одиницю продукції (*U*-карти) — використовуються у випадку, коли контроль ведеться за якісною ознакою кількості невідповідностей у вибірці, а обсяг вибірки $N = \text{var}$.

Найбільшою проблемою застосування контрольних карт є кваліфіковане визначення необхідних обсягів (N), умов добору вибірок та значень верхньої K_v і нижньої K_n контрольованих меж.

Кінцеві цілі застосування контрольних карт:

- тримати під контролем значення певної характеристики якості;
- контролювати сталість процесів;
- оперативно призначати коригувальні дії;
- перевіряти результативність проведених дій.

Конкурентоспроможність та якість продукції сучасного підприємства

Перехід від ринку виробника до ринку споживача висуває нові завдання перед підприємствами, у тому числі й щодо питань якості продукції. Маючи можливість, споживач вибирає ту продукцію, що забезпечує максимальні споживацькі характеристики при максимальній надійності та мінімальних витратах на придбання та обслуговування продукції в процесі експлуатації. Таким чином, у конкурентній боротьбі перемагає той виробник, який постачає на ринок продукцію, що більшою мірою відповідає очікуванням споживачів, тобто якісну (у сучасному розумінні) продукцію. Якість стає вирішальним чинником конкурентоспроможності продукції, а рівень якості продукції є характеристикою її конкурентоспроможності.

За цих умов виробники вимушені шукати методики, які б забезпечували стабільний випуск якісної продукції. Результатом таких пошуків стала розробка наприкінці 80-х років XX ст. стандартів на сис-

теми якості. Сьогодні стандарти на системи якості є найуживанішими стандартами у світі. Понад 300 тис. підприємств та організацій побудували та сертифікували системи якості за стандартами ISO серії 9000. Головним мотивом при побудові систем якості більшістю підприємств та організацій є забезпечення конкурентоспроможності власної продукції.

2. Система управління якістю за міжнародними стандартами ISO серії 9000

Принцип відбивання якості як концептуальна основа для розробки стандартів на системи якості

Едвардом Демінгом сформульований принцип, згідно з яким якість системи відбивається на якості процесів, а якість процесів відбивається на якості продукції. Діяльність ділової організації (тобто організації, що виробляє продукцію або надає послуги) може бути представлено як сукупність процесів. Результатом реалізації процесів є створення продукції, таким чином якість процесів переноситься на якість продукції. Якість процесів створення продукції визначається системою управління якістю. Отже, якість системи через якість процесів відбивається на якості продукції. Можна сказати інакше: продукція наслідують якість процесів, які, у свою чергу, наслідують якість системи. Таким чином, щоб випускати якісну продукцію, необхідно забезпечити якість системи загалом, що призведе до поліпшення якості процесів у системі, а внаслідок цього — до поліпшення якості продукції. За цим принципом можна сформулювати вимоги до системи управління якістю, діючої на виробництві, дотримання яких забезпечить якість процесів і продукції.

Принцип відбивання якості складає основу для розробки стандартизованих систем управління якістю.

Історія створення стандартів ISO серії 9000

Стандарти на системи якості пройшли шлях від визначення вимог до постачальників (через визначення вимог до систем забезпечення якості) до визначення вимог до систем управління якістю.

Найбільшого поширення набули міжнародні стандарти ISO серії 9000. Ці стандарти вийшли у трьох версіях: 1987, 1994 та 2000 р. Перші дві версії були стандартами на системи забезпечення якості. Ос-

тання версія — стандарти ISO серії 9000 2000 року — регламентує вимоги до систем управління якістю.

Включно до 15 грудня 2003 р. одночасно існували системи якості, побудовані за стандартами версій 1994 та 2000 р. Особливістю стандартів на системи якості є те, що вони регламентують вимоги до систем управління якістю загалом і ніяк не регламентують вимоги до продукції, що випускається.

Особливості стандартів ISO серії 9000

Системи управління якістю, що відповідають вимогам стандартів ISO серії 9000, можуть бути побудовані в будь-яких організаціях незалежно від сфери діяльності. Важливо тільки, щоб результатом діяльності організації була продукція, яка належала б до однієї з чотирьох загальних категорій:

- *послуги* — транспортні, банківські, поштові тощо;
- *інтелектуальна продукція* — комп'ютерна програма, словник, комплект технологічної документації тощо;
- *технічні засоби* — двигун, віконні рами, секції опалювання тощо;
- *переробні матеріали* — мастило для двигуна, металопрокат тощо.

Наведені узагальнені категорії продукції охоплюють повний діапазон можливих видів продукції організації. Крім того, як правило, результатом діяльності організації є продукція, що являє собою комбінацію двох або кількох узагальнених категорій. Наприклад, організація виготовляє технічні засоби (пластикові вікна) та встановлює їх у покупця (послуги). Така можливість також передбачена стандартами на системи управління якістю ISO серії 9000.

Стандарти на системи якості розрізняють такі категорії зацікавлених сторін:

- замовники організації;
- працівники організації;
- постачальники;
- банки, синдикати;
- власники організації;
- партнери організації.

Стандарти спрямовані на захист інтересів усіх зацікавлених сторін, але насамперед замовників.

Популярність стандартів на системи управління якістю визначається передусім значенням побудови систем якості та їх сертифікації для відповідних категорій зацікавлених сторін.

Для замовників:

- гарантія відсутності невідповідностей продукції при її придбанні;
- гарантія відповідності фактичних значень показників якості нормативним упродовж усього терміну експлуатації продукції;
- гарантія якості закупок комплектуючих (переробних матеріалів) у сертифікованого субпідрядника — спрощення процедури вхідного контролю.

Для організації:

- можливість виходу на нові ринки;
- можливість участі у тендерах;
- можливість стати субпідрядником у провідних виробників;
- полегшення управління якістю;
- підвищення основних показників ефективності діяльності підприємства (організації).

Для суспільства: встановлення єдиних світових вимог до забезпечення якості та управління нею й спрощення внаслідок цього торговельних відносин.

Фундаментальною та концептуальною основою стандартів ISO серії 9000 є положення про те, що діяльність організації може бути представлена сукупністю процесів, які вишикуються у ланцюги і мережі. Управління якістю в системах якості є управлінням процесами. У цьому разі об'єктами управління можуть бути:

- безпосередньо процеси;
- мережі процесів;
- якість в матеріальних та інформаційних потоках у мережах процесів.

До мережі процесів висуваються такі вимоги:

- мають бути визначені;
- мають бути створені;
- зв'язки мають бути встановлені;
- проводиться аналіз та поліпшення процесів і зв'язків між ними.

Мережа процесів розглядається як гарант якості пропозицій організації на ринках. Таким чином, мережа процесів, що забезпечує діяльність організації як системи з саморегулюванням за характеристиками якості продукції, є системою якості за змістом.

Документування в системах управління якістю розглядається як важливий засіб забезпечення їх функціонування (рис. 4).

Ступінь документування визначається рівнем кваліфікації та підготовки персоналу для ведення документування на належному рівні.

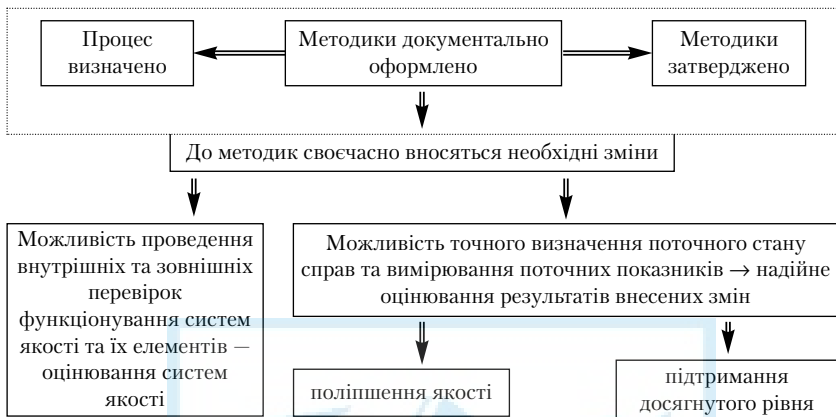


Рис. 4. Логічні висновки з факту документування методик у системі якості

Система якості функціонує ефективно за умов динамічного дотримання балансу між рівнем кваліфікації персоналу та ступенем документування методик системи управління якістю. Такий баланс є запорукою безперервного поглиблення документування системи управління якістю.

Таким чином, система управління якістю за формою є документованою системою. Система якості за змістом є мережею процесів, яка забезпечує функціонування організації як системи із саморегулюванням за показниками якості продукції. Ефективне функціонування системи якості можливе тільки за умови єдності форми та змісту системи управління якістю.

3. Стандартизація продукції

Загальні відомості

Стандарт — документ, розроблений на підставі консенсусу та затверджений відповідним органом, в якому встановлюються для загального та багаторазового використання обов'язкові норми та рекомендовані вимоги, що стосуються різних видів діяльності або їх результатів, і який спрямований на досягнення оптимального ступеня систематизації в певній сфері.

Об'єкти стандартизації — предмети, інтелектуальні та матеріальні продукти (виробничі процеси, продукція, послуги, системи якості), що підлягають стандартизації.

З точки зору управління якістю продукції стандартизація, по-перше, дає можливість визначити базові характеристики якості продукції, нижче яких виробник не може випускати продукцію, а по-друге, є засобом уніфікації продукції.

Роль уніфікації продукції

Уніфікація як метод стандартизації продукції полягає в раціональному скороченні кількості типів і параметричних рядів продукції однакового чи близького цільового призначення, що супроводжується встановленням оптимальних конструкторсько-технологічних рішень [5]. У промисловості існують такі види уніфікації продукції:

- *модифікаційна* — між базовою моделлю виробу та конструктивними модифікаціями, що виконані на основі базової моделі;
- *внутрішньотипова (розмірно-конструктивна)* — між однотипними виробами, що мають різні параметри;
- *міжтипова* — елементи продукції, що відрізняються конструкцією, але подібні за основними параметрами;
- *загальна* — подібна за призначенням продукція, що не має конструктивно-технологічної подоби.

За мірою повноти уніфікації елементів виробу розрізняють повну і неповну уніфікацію.

Види стандартів та системи стандартів

Відповідно до об'єктів стандартизації розрізняють такі види стандартів:

- основоположні;
- на продукцію, послуги;
- на процеси;
- на методи контролю.

Для полегшення користування стандарти об'єднують в системи стандартів за призначенням. В Україні діють такі основні системи стандартів:

- державна система стандартизації;
- єдина система конструкторської документації (ЕСКД);
- єдина система технологічної документації (ЕСТД);
- державна система забезпечення єдності вимірювань (ДСЗЄВ);

- система стандартів безпеки праці (ССБП);
- єдина система технологічної підготовки виробництва (ЄСТПВ);
- система розробки і постановки продукції на виробництво (СРПВ);
- системи якості;
- стандарти на штрихове кодування.

Державна система стандартизації в Україні

Основні принципи стандартизації в Україні:

- врахування рівня розвитку науки і техніки, екологічних вимог, економічної доцільності та ефективності технологічних процесів для виробника, вигоди і безпеки для споживача та держави загалом;
- гармонізація нормативних документів зі стандартизації з міжнародними, регіональними і, в разі необхідності, з національними стандартами інших країн;
- забезпечення відповідності вимог нормативних документів актам законодавства;
- участь у розробленні нормативних документів усіх зацікавлених сторін (розробник, виробник, споживач, орган державної виконавчої влади тощо);
- взаємозв'язок і узгодженість нормативних документів усіх рівнів;
- придатність нормативних документів для сертифікації продукції;
- відкритість інформації про чинні стандарти і програми робіт зі стандартизації з урахуванням вимог чинного законодавства;
- відповідність комплексів (систем) стандартів складу та взаємозв'язкам об'єктів стандартизації для певної галузі, раціональність, несуперечність та обґрунтованість вимог стандартів, можливість їх перевірки;
- застосування інформаційних систем і технологій у сфері стандартизації.

До органів державної служби стандартизації належать:

- Державний комітет України зі стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт України);
- Український науково-дослідний інститут стандартизації, сертифікації та інформатики (УкрНДІССІ);
- Державний науково-дослідний інститут “Система” (ДНДІ “Система”);
- Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики — колишній Український державний науково-виробничий центр стандартизації, метрології та сертифікації (УкрЦСМ);

- Український навчально-науковий центр зі стандартизації, метрології та якості продукції;
- технічні комітети зі стандартизації (ТК);
- територіальні центри стандартизації, метрології та сертифікації.

4. Сертифікація продукції

Визначення та види сертифікації

Сертифікація — це дія, яка засвідчує сертифікатом або знаком відповідності, що виріб чи послуга відповідає вимогам певних стандартів або технічних умов.

Розрізняють обов'язкову та добровільну сертифікацію. В Україні на державному рівні функціонує система сертифікації УкрСЕПРО (рис. 5), в якій передбачено змішану сертифікацію продукції:

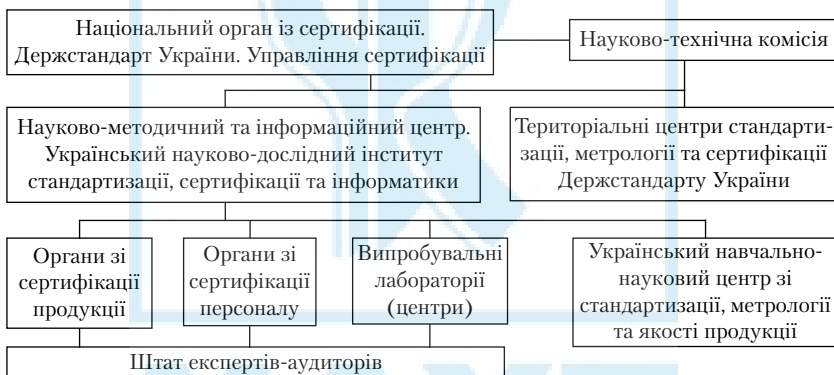


Рис. 5. Організаційна структура державної системи сертифікації УкрСЕПРО

Процедуру сертифікації продукції визначає орган зі сертифікації продукції. При цьому можливі такі види робіт:

- випробування типу продукції;
- випробування кожного виробу;
- атестація виробництва;
- сертифікація систем якості;
- випробування торговельних зразків;

- випробування промислових зразків;
- контроль за виробництвом та системою якості.

У табл. 3 та 4 наведено можливі схеми (моделі) сертифікації продукції.

Таблиця 3

Система сертифікації УкрСЕПРО

№ схеми	Випробування продукції		Перевірка виробництва		Технічний нагляд			
	типу	кожного виробу	Атестація виробництва	Сертифікація систем якості	Випробування торговельних зв'язків	Випробування промислових зразків	Контроль за виробництвом	Контроль за системою якості
1		+						
2	+		(+)				(+)	
3	+				+	+		
4	+		+		(+)	(+)	(+)	
5	+		+	+	(+)	(+)	(+)	(+)
6				+				

Примітки: 1. Знаком “+” позначено роботи із сертифікації, які обов'язково виконуються в певній схемі сертифікації.

2. Знаком “(+)” позначено роботи із сертифікації, що можуть виконуватися в певній схемі сертифікації.

Таблиця 4

Зарубіжні системи сертифікації

№ схеми	Випробування продукції			Перевірка виробництва	Технічний нагляд		
	типу	вибіркові	кожного виробу	Сертифікація систем якості	Випробування торговельних зв'язків	Випробування промислових зразків	Контроль за системою якості
1	+						
2	+				+		
3	+					+	
4	+				+	+	
5	+			+	+	+	+
6				+			
7		+					
8			+				

Примітка. Схеми відрізняються: УкрСЕПРО не проводить “вибіркові” випробування; “Атестація виробництва” присутня тільки в УкрСЕПРО; “Контроль за системою якості” присутній тільки в системі УкрСЕПРО при атестації виробництв.

Контрольні запитання та завдання

1. Визначте основні етапи еволюції у застосуванні поняття якості.
2. Як враховується статистична природа характеристик якості при прийнятті управлінських рішень?
3. Визначте логічний зв'язок між поняттями: характеристика якості — рівень якості — конкурентоспроможність продукції.
4. Що складає концептуальну основу для побудови сучасних систем управління якістю?
5. Як співвідносяться зміст та форма сучасних систем управління якістю?
6. Визначте значення систем управління якістю для замовників, організації, суспільства.
7. Назвіть особливості державної системи стандартизації в Україні.
8. Які схеми (моделі) сертифікації продукції застосовуються в системі сертифікації УкрСЕПРО та зарубіжних системах сертифікації?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Всеобщее управление качеством: Учебник для вузов* / О. П. Глудкин, Н. М. Горбунов, А. И. Гуров, Ю. В. Зорин; Под ред. О. П. Глудкина. — М.: Радио и связь, 1999.
2. *Методические указания по оценке технического уровня и качества промышленной продукции*, РД 50-149-79. — М.: Изд-во стандартов, 1990.
3. *Основы управления качеством: Учеб. пособие* / С. К. Фомичев, А. А. Старостина, Н. И. Скрябина. — К.: МАУП, 2000.
4. *Федюкин В. К., Дурнев В. Д., Лебедев В. Г.* Методы оценки и управления качеством промышленной продукции: Учебник. — М.: Информ.-издат. дом “Филинь”; Рилант, 2000.
5. *Шаповал М. І.* Основи стандартизації, управління якістю і сертифікації: Підруч. — К.: Європ. ун-т фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000.

ПРОДУКТИВНІСТЬ, МОТИВАЦІЯ ТА ОПЛАТА ПРАЦІ

1. Продуктивність праці

Продуктивність праці — один з основних показників діяльності суб'єктів ринкової економіки, який до недавнього часу був незаслужено забутий. Продуктивність праці дає змогу оцінити ефективність роботи кожного структурного підрозділу, кожного працівника і підприємства загалом.

Продуктивність праці — це ефективність затрат конкретної праці, яка визначається кількістю продукції, виробленої за одиницю робочого часу, або кількістю часу, витраченого на одиницю продукції. Зростання продуктивності праці означає збільшення кількості продукції, виробленої за одиницю часу, або економію робочого часу, витраченого на одиницю продукції.

У процесі виробництва функцією живої конкретної праці є створення нової вартості, а також перенесення робочого часу, матеріалізованого в речових елементах виробництва, на створюваний продукт. Тому продуктивність праці відбиває ефективність як живої, так і сукупної (живої та уречевленої) праці.

Продуктивність праці розраховується як відношення обсягу виробництва або виконаних робіт до чисельності персоналу. Залежно від того, в яких одиницях вимірюється обсяг виробництва або виконані роботи, існує три основні методи визначення продуктивності: натуральний, трудовий та вартісний.

Сутність *натурального методу* полягає в тому, що обсяг виробленої продукції та продуктивності праці розраховується в натуральних одиницях (штуках, тоннах, метрах тощо).

Цей метод має широке застосування всередині підприємства: на робочих місцях, у бригадах, на окремих дільницях тих галузей, які виробляють однорідну продукцію (електроенергетика, видобувні галузі промисловості).

Якщо підприємство (цех, дільниця, бригада) випускає продукцію, котра має одне й те саме призначення, проте відрізняється за якоюсь однією ознакою, виробіток можна розрахувати за допомогою умовно-натуральних одиниць. Натуральний метод має обмежене застосування, оскільки підприємства і галузі випускають здебільшого різнорідну продукцію. Окрім цього, застосовуючи цей метод, не можна врахувати змін обсягу незавершеного виробництва, які в деяких галузях мають велику частку в загальному обсязі продукції (будівництво, суднобудування та ін.).

Трудовий метод найчастіше використовується на робочих місцях, у бригадах, на виробничих дільницях і в цехах, де обсяг виробленої продукції або виконаних робіт визначається в нормо-годинах. За умов науково обґрунтованих і на певний період незмінних норм цей метод досить точно характеризує зміни продуктивності праці.

Трудовий метод має обмежене застосування, оскільки базується на використанні незмінних норм, що суперечить необхідності їх перегляду у міру здійснення організаційно-технічних заходів. Окрім того, досі на підприємствах розраховується здебільшого технологічна трудомісткість, яка виражає затрати часу лише основних робітників. І самі норми трудових затрат для основних робітників часто не є порівняльними у зв'язку з різним ступенем їх обґрунтованості, до того ж відсутні науково обґрунтовані нормативи праці на окремі види робіт або трудові функції.

У сучасних умовах найпоширенішим методом вимірювання продуктивності праці є *вартісний (грошовий)*, який ґрунтується на використанні вартісних показників обсягу продукції (валова й товарна продукція, валовий оборот, нормативна вартість обробки, чиста, нормативно-чиста й умовно-чиста продукція, валовий дохід).

Перевагою вартісного методу є можливість порівняння вартості різнорідної продукції з витратами на її виготовлення як на окремому підприємстві або в галузі, так і в загальних масштабах економіки. У зв'язку з цим вартісний метод застосовується на всіх рівнях планування й обліку як на галузевому, так і на територіальному.

Окрім названих трьох методів вимірювання продуктивності праці існує ще декілька методів.

У деяких галузях промисловості, таких як швейна, поліграфічна та ін., продуктивність праці визначають використовуючи *показник обсягу нормативної вартості обробки (НВО)*. Для розрахунку нормативної вартості обробки за кожним видом виробів визначають на певний період одиниці й постійні нормативи витрат за такими статтями: заробітна плата основних виробничих робітників з відрахуваннями на соціальне страхування (вартість затрат живої праці), цехові й загальнозаводські витрати. Прямі матеріальні витрати в цьому нормативі не відображаються, тобто на показник НВО затрати минулої праці здебільше не впливають. Недоліками цього показника є те, що він характеризує не обсяг всієї виконаної роботи (повної вартості), а лише її нормативне значення.

З теоретичного погляду найповніше уявлення щодо внеску підприємства у створення продукції дає показник *вартості чистої продукції* — новоствореної вартості. Величина чистої продукції розраховується як різниця між обсягом валової продукції та витратами на сировину, матеріали, напівфабрикати, паливо, енергію, амортизаційні відрахування (елементи уречевленої праці).

Чиста продукція точно характеризує новостворену продукцію, якщо продукція реалізується за ринковими цінами, проте зараз великий вплив мають монопольні ціни, які змінюють реальний внесок підприємства у створення нової вартості.

У галузях з високим рівнем технічної оснащеності для розрахунку продуктивності праці застосовується показник *умовно-чистої продукції*, який містить, окрім заробітної плати з нарахуваннями, прибуток, а також суму амортизаційних відрахувань (частину минулої праці).

Проте використання цього показника обмежене у зв'язку з тим, що значна різниця в рентабельності окремих видів продукції та великі відмінності частки прибутку в оптовій ціні підприємства заважають мати точні і надійні результати щодо зіставлення реального внеску підприємства у випуск продукції та відповідну величину прибутку.

Останнім часом на підприємствах все ширше застосовується показник продуктивності праці, розрахований на основі показника *нормативно-чистої продукції (НЧП)*.

Сутність нормативного методу визначення чистої продукції полягає в тому, що на кожний вид продукції, котра випускається підприємством, поряд з оптовою ціною встановлюється також норматив чистої продукції.

Обсяг НЧП по підприємству визначається множенням обсягу випуску кожного виду продукції в натуральному виразі (штук, кілограмів тощо) на норматив і підсумовуванням одержаних результатів. Нормативи чистої продукції мають бути стабільними, тому обсяги НЧП порівнюються протягом певного періоду часу.

Продуктивність праці — це універсальний за своєю сутністю показник, який дає змогу оцінити і ув'язати такі показники ефективності уречевленої праці, як фондоозброєність праці та фондовіддача. Якщо ці показники перемножити, то отримуємо величину продуктивності праці. Показник, зворотний до продуктивності праці, є трудомісткістю, він характеризує витрати праці на виготовлення одиниці продукції. Чим нижчим є цей показник по підприємству загалом або його окремих підрозділах, тим ефективніше вони працюють, тим вище їх результативність.

Існує три рівні результативності: корпоративний, індивідуальний та рівень підрозділу.

На *корпоративному рівні* результативність вимірюється, як правило, за допомогою таких фінансових показників, як прибуток, обсяг продаж, частка ринку, і забезпечується ефективною спільною роботою підрозділів — цехів, відділів.

На *рівні підрозділу* ступінь досягнення поставлених цілей можна виміряти кількістю клієнтів, яким було надано послуги, обсягом виробленої продукції, підготовленої інформації тощо. Цілі, поставлені перед підрозділом, є похідними від корпоративних цілей. У разі, коли підрозділи організації загалом відносно незалежні, результативність на корпоративному рівні являє собою арифметичну суму результативності підрозділів. Якщо ж підрозділи — ланки одного ланцюжка, а результати діяльності одного є вхідними даними для іншого, результативність компанії визначається найслабкішою ланкою.

Індивідуальний рівень — це ефективна робота кожного співробітника, що впливає на досягнення цілей як підрозділом, так і компанією (підприємством) загалом.

Оскільки від індивідуального рівня результативності значною мірою залежить результат роботи підприємства загалом, то дуже важливо розвивати чинники, які дають змогу активізувати діяльність персоналу у напрямі досягнення найвищих результатів.

До найхарактерніших чинників, що активізують людські ресурси підприємства, належать такі:

- мотивація праці;

- особистісні якості працівника;
- соціально-психологічний клімат у колективі;
- стиль роботи керівника;
- умови праці на виробництві;
- особливості праці;
- соціальне планування на підприємстві;
- культура підприємства.

На поведінку окремого працівника все більше впливає колектив, у якому він працює, а також виробничі традиції, що склалися, соціально-психологічний клімат. Ефективність роботи колективу, у свою чергу, багато в чому визначається психологічними характеристиками керівника, стилем його роботи, методами мотивації праці, що сприяють підвищенню результативності діяльності персоналу.

2. Мотивація та оплата праці

Діюча система управління підприємством повинна мати дієві адаптаційні якості, що дають змогу організувати процес цілеспрямованого впливу системи мотивації праці на персонал підприємства.

Мотивація — це процес стимулювання окремого працівника або групи людей до діяльності, що спрямована на досягнення індивідуальних та загальних цілей організації. Існує декілька мотиваційних моделей, які базуються на теоріях:

- *споживання*, що містить такі елементи, як самопрояв, повага, соціальні аспекти, безпечність та захищеність, а також фізіологічні;
- *очікування*, що складається з таких елементів, як задоволеність отриманою винагородою, очікуваним співвідношенням між результатами роботи та отриманою винагородою;
- *справедливості*.

Існує два види мотивації: мотивація за статусом і мотивація за результатами (рис. 1).

Мотивація за статусом (рангом) базується на інтегральній оцінці діяльності співробітника, що враховує його кваліфікацію, ставлення до роботи, якість праці та інші параметри, зумовлені специфікою діяльності людини й організації.

Мотивація за результатами зазвичай застосовується там, де можна порівняно точно визначити і виокремити результат діяльності одного працівника чи групи. При цьому винагорода пов'язується з виконанням конкретної роботи.

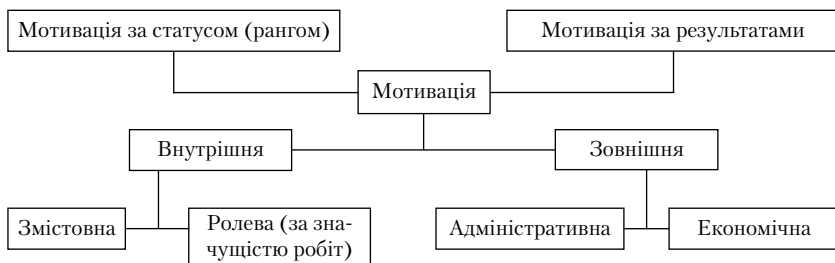


Рис. 1. Види мотивації

Ефективність мотивації оцінюється за результатами діяльності працівників і організації, а також за характеристиками, що визначають відношення до праці (зусилля, старанність, наполегливість, уважність, сумлінність, контактність).

Крім цього, існують дві основні групи методів мотивації оцінки результативності діяльності персоналу:

- 1) економічні (прямі та непрямі);
- 2) негрошові.

Економічні методи мотивації можуть бути поділені на методи прямої та непрямой мотивації.

До економічних методів *прямої мотивації* належать відрядно-договірна, погодинна та контрактна системи заробітної плати, система преміювання, система участі працівників підприємства у прибутках, які вони отримують, кошти, що вносяться підприємством за навчання своїх працівників. Вибір визначеної системи оплати праці на конкретному підприємстві здійснюється залежно від цілої низки причин, таких як специфіка підприємства, кваліфікація працівників, національні особливості тощо.

До економічних систем *непрямої мотивації* належать такі види платежів, як пільговий відпочинок співробітників, пільгове або безкоштовне харчування під час робочої доби, пільгове або безкоштовне обслуговування транспортом підприємства тощо.

Негрошові методи мотивації результативності діяльності персоналу підприємства можуть бути особливо актуальними для значної кількості працівників. Це умови праці, охорона праці, можливість просування по службі (кар'єра) тощо.

Комплексну модель мотивації праці на основі ієрархії потреб за А. Маслоу та Мак. Клеllandом подано у вигляді табл. 1.

Таблиця 1

Комплексна модель мотивації праці

Ієрархія потреб за А. Маслоу та Мак. Келландом		Структура мотивації праці
Низові	Вторинні	
Фізіологічні	Соціальні (належність)	Сукупність усіх видів оплати <i>Постійний заробіток</i> • Тариф • Оклад <i>Перемінний заробіток</i> • Премія • Надбавка • Дивіденди • Надурочні • Святкові • Вислуга років • За змагання <i>Пільги, компенсації (державні, за колективною угодою)</i> <i>Соціальні гарантії (за колективною угодою)</i> • Страхування • Пенсійне забезпечення • Пільги на харчування • Пільги на тривалість відпустки <i>Участь у прибутках</i> • За стаж і рівень кваліфікації • За підсумками року
	Повага (влада, успіх)	Участь у власності <i>Через розподіл майна</i> <i>Через дивіденди</i> <i>Через акції</i> Участь в управлінні <i>Через самокерування</i> <i>Через адміністрацію</i> <i>Через ради на підприємстві</i> <i>Через профспілки</i>
Безпека і захист	Само-вираження	Стимули вищого рівня <i>Гігієнічні (житло, охорона здоров'я, охорона довкілля)</i> <i>Загальномотиваційні</i> • Збагачення праці • Регулювання поведінки • Поліпшення умов праці • Ротація персоналу • Підвищення якості персоналу

Найдієвішою формою наведеної системи є участь у власності акціонерних підприємств з реалізацією частини акцій робітникам цього підприємства. Світовий досвід показує, що найефективнішими є фірми, в яких робітник, керівник та власник об'єднані в одній постаті. Такий підхід в умовах України, на наш погляд, сприятиме подоланню віддалення персоналу від результатів його праці.

Оскільки споживчим мінімумом не забезпечено більшість персоналу, необхідно підвищити соціальні гарантії щодо страхування, пенсійного забезпечення окремих категорій працюючих за рахунок внутрішніх можливостей підприємства.

Майбутнє систем мотивації праці пов'язане зі зверненням до стимулів вищого рівня, які залежать від умов самореалізації особи та збагачення її праці. Перспективним щодо цього є подальше розширення поєднання професій, поступовий перехід до керівництва напрямками діяльності через ради на підприємстві, зокрема економічну та науково-технічну, збільшення їхньої ролі в керівництві підприємством, всебічний особистий розвиток працюючих.

При цьому зауважимо, що значення мотиваційних елементів усіх груп не зменшує значення елементів, котрі пов'язані з оплатою праці робітників.

Оплата праці — це заробіток, виражений, як правило, у грошовому вигляді, який роботодавець виплачує робітнику за виконану ним роботу або надані послуги.

Основні характеристики оплати праці наведено на рис. 2.

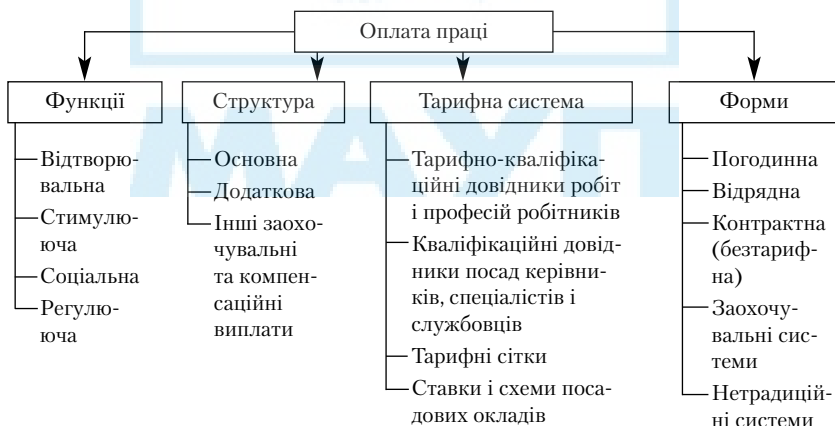


Рис. 2. Основні характеристики оплати праці

Розмір оплати праці залежить від складності та умов роботи, що виконується, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Заробітна плата згідно із Законом України “Про оплату праці” складається з основної та додаткової заробітної плати.

Основна заробітна плата — це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм праці (часу, виробітку, обслуговування, посадових обов'язків).

Додаткова заробітна плата — винагорода за працю переважно за встановлені норми, за трудові успіхи і винахідливість та особливі умови праці. Вона складається з доплат, надбавок, гарантійних та компенсаційних виплат, що передбачені чинним законодавством, а також з премій, пов'язаних з виконанням виробничих завдань та функцій.

Крім основної та додаткової заробітної плати існують інші заохочувальні та компенсаційні виплати. До них належать виплати у формі винагороди за результатами роботи за рік, премії за спеціальними системами і положеннями, компенсаційні та інші грошові і матеріальні виплати, які не передбачені чинним законодавством або які здійснюються у розмірах, що перевищують встановлені норми.

Організація оплати праці на підприємстві здійснюється за допомогою тарифної системи. Вона являє собою сукупність нормативів, що регулюють основну частину заробітної плати робітників та службовців, і відображає поділ працівників за професіями, спеціальностями та кваліфікацією. Крім того, тарифна система є основою для встановлення правильного співвідношення між темпами зростання продуктивності праці та середньої заробітної плати працівників. За її допомогою визначається необхідна кількість працівників відповідної кваліфікації чи спеціальності, а також регулюється співвідношення заробітної плати різних категорій працюючих.

На підприємствах як виробничої, так і невиробничої сфери використовують різні форми оплати праці, головні з них:

- погодинна (оплата за годину робочого часу);
- відрядна (оплата за виконаний обсяг роботи).

Використання тієї чи іншої форми оплати праці залежить від конкретних умов виробництва.

Кожна з форм оплати праці має свої системи (рис. 3).

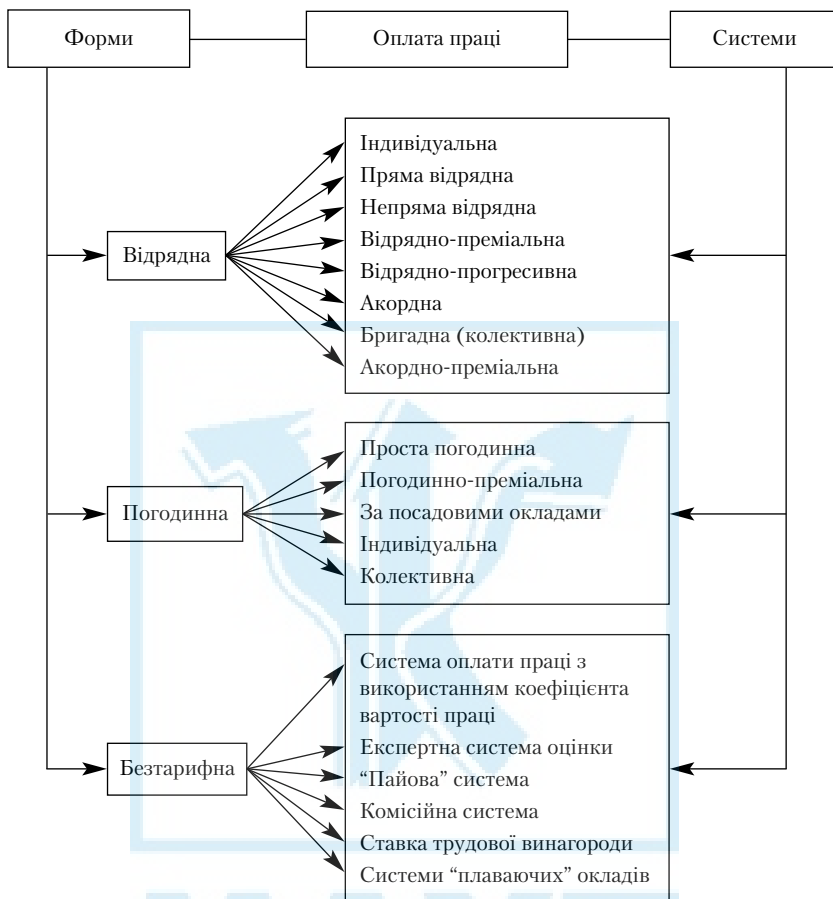


Рис. 3. Форми й основні системи оплати праці

Погодинна форма оплати передбачає оплату праці залежно від кількості відпрацьованих годин і рівня кваліфікації. Вона використовується у тих випадках, коли від робітника не залежать кількісні показники (тобто виробіток визначається технологією), а головною є висока якість продукції. Наприклад, автоматизовані процеси, поточні лінії з вимушеним ритмом, експериментальні роботи, випробування і контроль за якістю продукції, ремонтні роботи і т. ін.

Загальна формула погодинної оплати праці має такий вигляд:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Загальна} \\ \text{сума} \\ \text{заробітної} \\ \text{плати} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Основна заробітна} \\ \text{плата за} \\ \text{відпрацьований} \\ \text{час (оклад, ставка)} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Додаткова} \\ \text{заробітна плата} \\ \text{за умови праці} \\ \text{(доплати та} \\ \text{надбавки)} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Премія за} \\ \text{основні} \\ \text{результати} \\ \text{господарської} \\ \text{діяльності} \end{array}}$$

А так складається загальний заробіток штатного службовця, інженерно-технічного працівника або керівника підприємства:

$$\boxed{\begin{array}{c} \text{Загальний} \\ \text{заробіток} \end{array}} = \boxed{\begin{array}{c} \text{Посадовий} \\ \text{оклад} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Винагорода} \\ \text{за кінцевий} \\ \text{результат} \end{array}} + \boxed{\begin{array}{c} \text{Премія за} \\ \text{місяць або} \\ \text{квартал} \end{array}}$$

За простої погодинної системи оплати праці місячна заробітна плата визначається за формулою.

$$З_{\text{пм}} = T_{\text{ф}} C_{\text{т}}, \quad (1)$$

де $T_{\text{ф}}$ — фактично відпрацьований за місяць час;

$C_{\text{т}}$ — годинна тарифна ставка за розрядом робітника.

За погодинно-преміальної системи заробітна плата нараховується за формулою.

$$З_{\text{пп}} = З_{\text{п}} + \Pi, \quad (2)$$

де $З_{\text{п}}$ — тарифна заробітна плата при погодинній формі оплати праці, що розрахована за формулою простої погодинної системи оплати праці;

Π — преміальні виплати.

Премія — це особлива форма винагороди за творчі успіхи в роботі, за виконання завдань особливого значення, а не звичайна добавка до заробітної плати.

Преміальні виплати нараховуються, як правило, у відсотках до тарифної ставки і залежать від досягнення певних якісних показників у роботі.

Відрядна форма оплати праці безпосередньо залежить від кількісних результатів. При цьому за кожну одиницю продукції встановлюється певний розмір оплати — відрядна розцінка.

За *прямої відрядної системи* заробіток працівника ($Z_{пв}$) розраховується шляхом множення кількості виробленої продукції (Q) на розцінку за одиницю продукції (P):

$$Z_{пв} = Q \cdot P. \quad (3)$$

За *непрямої відрядної системи* заробіток працівника залежить не від його особистого виробітку, а від результатів роботи працівників, що ним обслуговуються. Вона застосовується для наладчиків, ремонтників, кранівників.

За *відрядно-преміальної системи* заробіток працівника ($Z_{пв}$) складається з відрядного заробітку та премії (Π) за досягнення певних результатів, що заохочуються.

Останнім часом деякі економісти для оплати праці у бригадах використовують окрему форму оплати праці, хоча вона передбачає застосування як відрядної, так і погодинної форм заробітної плати. Особливість її застосування пов'язана з тим, що в кінцевих результатах роботи зацікавлені всі члени бригади. Але оскільки в переважній більшості випадків у бригадах застосовується відрядна форма оплати, то її вважають різновидом відрядної форми. Приклад розподілу заробітної плати між членами бригади наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл заробітної плати між членами бригади

П. І. Б.	Розряд робітника	Годинна тарифна ставка, грн.	Відпрацьований час, год	КТУ	Фактична заробітна плата, грн.
Іванов А. М.	VI	1,76	176	1,2	371,71
Петров А. С.	V	1,56	180	1,0	280,80
Кривошеєв С. Д.	IV	1,35	160	1,1	237,60
...					
Разом по бригаді чисельністю 10 чол.	—	66,4	3460	12,0	4857,20
Середнє значення по бригаді	—	14,58	346	1,2	485,72

Контрольні запитання та завдання

1. Що таке продуктивність праці?
2. Назвіть відомі вам методи вимірювання продуктивності праці.
3. Які основні функції заробітної плати?

4. Дайте класифікацію форм і систем оплати праці.
5. Поясніть існуючі види мотивації.
6. Що слід розуміти під мотивацією за статусом (рангом)?
7. Визначте дві групи методів мотивації оцінки результативності діяльності персоналу.
8. Що являє собою тарифна система і яке її значення в організації заробітної плати?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Закон України “Про оплату праці” із змінами та доповненнями № 20/97-ВР від 23 січня 1997 р., № 1766-ІІІ від 1 червня 2000 р., №2056-ІІІ від 19 жовтня 2000 р.
2. *Економіка фірми*: Підруч. — К.: НБУ, 1998.
3. *Завіновська Г. Т.* Економіка праці. — К.: КНЕУ, 2000.
4. *Калина А. В.* Организация и оплата труда в условиях рынка. — К., МАУП, 2000.
5. *Калина А. В.* Економіка праці. — К.: МАУП, 2004.
6. *Колот А. М.* Мотивація, стимулювання й оцінка персоналу. — К.: КНЕУ, 1998.
7. *Колот А. М.* Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. — К., 1997.
8. *Микроэкономика* / Сост. В. Ф. Максимова. — М., 1997.
9. *Слезингер Г. Э.* Труд в условиях рыночной экономики. — М., 1996.

ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА. СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

1. Загальна характеристика видів витрат підприємства

Діяльність підприємств будь-якої форми власності супроводжується різними видами витрат (матеріальних, нематеріальних, грошових, трудових ресурсів), які пов'язані з простим та розширеним відтворенням основних та оборотних коштів, виробництвом і реалізацією продукції, наданням послуг, виконанням робіт, соціальним розвитком колективу тощо.

Розрізняють витрати, пов'язані з операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю підприємства.

Витрати, що зумовлені основним видом діяльності підприємства (виробництвом продукції, наданням послуг, виконанням робіт), або такі, що забезпечують її здійснення, називаються *операційними*.

Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю здійснюються під час довгострокового вкладання підприємством капіталу для отримання прибутку (капітальне будівництво, розширення та розвиток виробництва, придбання довгострокових цінних паперів тощо).

Витрати, пов'язані з фінансовою діяльністю, підприємство несе під час сплати відсотків за отримані від інших юридичних та фізичних осіб фінансові кошти у вигляді кредитів та позик при первинному розміщенні на ринку цінних паперів акцій, облігацій власної емісії та ін.

Найбільшу питому вагу у всіх витратах підприємства займають операційні витрати (рис. 1). За функціями їх поділяють на витрати виробництва, витрати управління (адміністративні витрати), витрати на збут, інші операційні витрати.

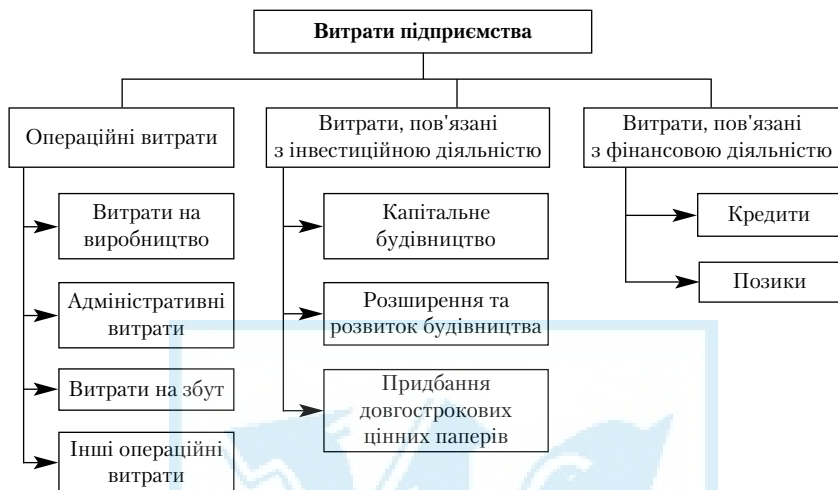


Рис. 1. Класифікація видів витрат підприємства

Операційні витрати підприємства, відповідно до їх економічного змісту, групуються за такими загальноприйнятими економічними елементами:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні потреби;
- амортизаційні відрахування;
- інші витрати.

2. Класифікація витрат підприємства

Класифікацію витрат за різними ознаками подано на рис. 2.

Для визначення фінансового результату діяльності підприємства операційні витрати класифікуються на закінчені (спожиті) та незакінчені; витрати на продукцію та витрати періоду; прямі та непрямі; основні та накладні. На практиці не всі витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом. Тому розрізняють витрати, що можуть бути віднесені на продукцію, та витрати періоду.

Витрати на продукцію — витрати, що безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції. Це витрачена сировина і матеріали, заробітна плата з нарахуваннями на неї, амортизація виробничого обладнання.



Рис. 2. Різновиди класифікації операційних витрат підприємства

До *витрат періоду* належать такі, що безпосередньо не належать до виробництва і розглядаються як витрати того періоду, в якому вони були здійснені. Це витрати на управління, маркетинг, дослідження та ін., тобто всі операційні витрати, крім витрат на виробництво.

За способом віднесення на окремі види продукції витрати поділяються на прямі та непрямі.

Прямі витрати безпосередньо пов'язані з виготовленням конкретного виду продукції і можуть бути прямо віднесені на одиницю продукції. Якщо на підприємстві виробляється один вид продукції, то всі його витрати на її виробництво є прямими. Коли ж виробляється декілька видів продукції, то є такі витрати, які неможливо прямо віднести до виробництва якогось одного виду продукції. Ці витрати називають *непрямими*.

Виробничі витрати традиційно поділяють на основні та накладні.

Основні витрати — це сукупність прямих витрат на виробництво продукції. Основні витрати охоплюють три групи витрат: прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці та інші прямі витрати.

До *прямих матеріальних витрат* належить вартість витрачених матеріалів, які стали частиною готової продукції та можуть бути прямо віднесені до певного виробу. Наприклад, вартість витрачених дошок під час виготовлення меблів.

Прямі витрати на оплату праці включають заробітну плату робітників, які безпосередньо зайняті у виробництві продукції. Витрати на оплату праці інших категорій працівників, які забезпечують або обслуговують виробничий процес, входять до складу виробничих накладних витрат.

Інші прямі витрати — всі інші прямі витрати, крім прямих матеріальних витрат та прямих витрат на оплату праці. Наприклад, амортизація або платежі за оренду спеціального виробничого обладнання, нарахування на заробітну плату робітників, безпосередньо зайнятих у виробництві продукції (відрахування на соціальні потреби).

Виробничі накладні витрати — витрати, пов'язані з процесом виробництва, які не можуть бути віднесені прямо до певного виду виробу. До них належать витрати матеріалів, витрати на утримання, ремонт і амортизацію приміщень виробничих цехів, витрачена з технологічною метою енергія та ін.

Виробничі накладні витрати розподіляються між видами виробів пропорційно обраної бази (кількість продукції, кількість годин роботи основних робітників, машино-години, прямі витрати на оплату праці, прямі матеріальні витрати, основні витрати), на основі якої обчислюється ставка розподілу накладних витрат. *Ставка розподілу накладних витрат* ($K_{\text{нв}}$) — це відношення суми накладних витрат до загальної величини бази їх розподілу. Такою базою можуть бути обрані:

$$K_{\text{нв}} = \frac{\text{НВ}}{\text{Б}}, \quad (1)$$

де НВ — загальна сума накладних витрат (гр. од.);

Б — загальна сума показника, обраного як база (кількість штук, годин, машино-годин, гр. од.).

Сума накладних витрат, яка належить до певного виду продукції ($\text{НВ}_{\text{прод}}$), визначається за формулою

$$\text{НВ}_{\text{прод}} = \text{Б}_{\text{прод}} K_{\text{нв}}, \quad (2)$$

де $\text{Б}_{\text{прод}}$ — показник, обраний як база, що належить до певного виду продукції.

Для планування, аналізу та обґрунтування прийняття економічних рішень операційні витрати розподіляють на релевантні та нерелевантні; одноелементні та комплексні; постійні та змінні; маргінальні та середні.

Релевантні витрати — витрати, які можуть бути змінені внаслідок прийняття певних рішень. *Нерелевантні витрати* — витрати, які не залежать від прийняття того або іншого варіанта рішень.

Одноелементні (або прості) витрати мають єдиний економічний зміст і є первинними. Наприклад, витрати сировини і матеріалів, заробітна плата, амортизаційні відрахування тощо.

Комплексні витрати є різномірними за складом і охоплюють декілька елементних витрат. Наприклад, витрати на утримання і експлуатацію устаткування містять кілька елементів витрат: витрати сировини і матеріалів, заробітну плату робітників, що обслуговують устаткування, відрахування на соціальні заходи та ін. До комплексних витрат також належать загальновиробничі, загальногосподарські витрати, втрати від браку та ін.

Змінні витрати — витрати, загальна сума яких змінюється зі зміною обсягу виробництва продукції (надання послуг, виконання робіт).

До *постійних витрат* належать витрати, загальна сума яких не залежить від кількості виготовленої продукції. Їх обсяг змінюється лише з дією часу. Наприклад, сума витрат на орендну плату за приміщення зростатиме не зі збільшенням обсягу виробництва, а зі збільшенням тривалості терміну оренди.

При нульовому обсязі виробництва змінні витрати підприємства на виробництво продукції дорівнюють нулю. Вони зростають зі збільшенням обсягів виробництва.

Постійні витрати здійснюються за будь-якого обсягу виробництва продукції.

Співвідношення постійних та змінних витрат називають *структурою витрат підприємства*.

На рис. 3 подано графік співвідношення загальної суми витрат і виручки підприємства від обсягу виробництва. Точка перетину ліній виручки і повних витрат (D) означає беззбитковість; вона вказує ту суму виручки від реалізації, нижче якої діяльність підприємства буде збитковою ($B_{кр}$). Обсяг виробництва, що відповідає цій точці, називається беззбитковим або критичним ($Q_{кр}$).

Якщо підприємство реалізовуватиме продукцію в обсязі, меншому за критичний обсяг виробництва, воно зазнатиме збитків, оскільки

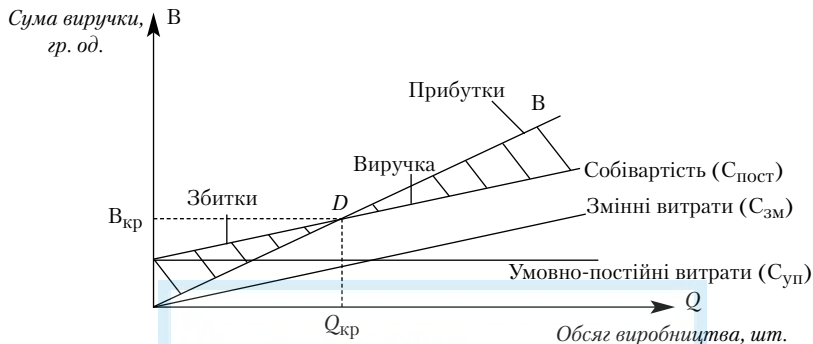


Рис. 3. Графік співвідношення загальної суми витрат і виручки підприємства від обсягу виробництва

витрати перевищуватимуть його виручку. У разі, коли обсяг реалізації продукції перевищує критичний обсяг виробництва, підприємство отримуватиме прибуток, оскільки виручка перевищуватиме його витрати.

Аналітично сума критичної виручки ($V_{кр}$), або беззбитковий обсяг виробництва ($Q_{кр}$), обчислюється за формулою

$$V_{кр} = \left[\frac{C_{пост}}{P_{вд} - C_{зм}} \right] \cdot 100, \quad (3)$$

де $C_{пост}$ — постійні витрати (гр. од.);

$C_{зм}$ — змінні витрати на одиницю продукції;

$V_{кр}$ — сума виручки від реалізації продукції підприємства (гр. од.);

$P_{вд}$ — рівень валового доходу (гр. од.).

Маргінальні витрати — витрати підприємства на виробництво однієї додаткової одиниці продукції. **Середні витрати** визначають, скільки в середньому витрат припадає на виготовлення одиниці продукції.

Контрольовані витрати — витрати, які керівництво підприємства може безпосередньо контролювати або на які може суттєво впливати.

Неконтрольовані витрати — витрати, які підприємство не може контролювати або суттєво на них впливати.

До контрольованих витрат належать показник корисного застосування матеріалів, витрати робочого часу тощо. Витрати, спричинені дією руху ринкових цін на сировину, тарифів на енергію тощо, є неконтрольованими, оскільки підприємство на них впливати.

3. Поняття собівартості продукції

Найбільшу питому вагу серед усіх витрат підприємства мають операційні витрати, тобто витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства та операціями, що її забезпечують. Ці витрати формують собівартість продукції, яку воно виготовляє. Таким чином, *собівартість продукції* — це виражені у грошовій формі поточні витрати підприємства на підготовку виробництва, виготовлення і збут продукції. Для забезпечення беззбиткової виробничо-господарської діяльності підприємства ці витрати мають відшкодовуватися за рахунок виручки від продажу виготовленої продукції (наданих послуг, виконаних робіт).

Собівартість продукції відображає рівень витрат підприємства на її виробництво і комплексно характеризує ефективність використання ним усіх ресурсів, організаційний та технічний рівень виробничого процесу, рівень продуктивності праці тощо.

Розрізняють індивідуальну та галузеву собівартість продукції. *Індивідуальна собівартість* продукції характеризує витрати конкретного підприємства на виробництво та реалізацію продукції. Вона застосовується при плануванні та оцінюванні роботи конкретного підприємства. *Галузева собівартість* відображає середні у галузі витрати на виробництво і реалізацію продукції. Вона визначається за формулою

$$C_{\text{галуз}} = \frac{\sum_{i=1}^m C_i Q_i}{\sum_{i=1}^m Q_i}, \quad (4)$$

де $C_{\text{галуз}}$ — галузева собівартість продукції (гр. од.);

C_i — собівартість одиниці певного виду виробу на i -му підприємстві (гр. од.);

Q_i — кількість виготовленої продукції певного виду на i -му підприємстві;

i — кількість підприємств галузі ($i = 1, m$).

Для проведення економічного аналізу рівня витрат підприємства розрізняють нормативну, планову, фактичну та кошторисну собівартість продукції.

Нормативна собівартість продукції формується з витрат на виробництво та реалізацію продукції, визначених на підставі діючих норм витрат ресурсів.

Планова собівартість визначається перед початком планового періоду на підставі прогресивних норм витрат ресурсів та діючих цін на ресурси у момент складання плану. Вона приймається нижчою або такою ж самою, як і нормативна собівартість.

Фактична собівартість відображає фактичні витрати підприємства на виробництво і реалізацію продукції за даними бухгалтерського обліку. Вона може бути нижчою або перевищувати планову собівартість.

Кошторисна собівартість відображає витрати підприємства на виріб або замовлення, які виконуються в одиничному (індивідуальному) виробництві або в разовому порядку.

Залежно від послідовності формування витрат на виробництво та збут продукції розрізняють цехову, виробничу та повну собівартість продукції (рис. 4).



Рис. 4. Формування собівартості продукції підприємства

Цехова собівартість продукції містить всі прямі поточні витрати, пов'язані з виробництвом продукції в межах цеху підприємства (сировина, заробітна плата основних робітників, нарахування на заробітну плату основних робітників, амортизація обладнання цеху).

Виробнича собівартість продукції охоплює витрати на виробництво продукції в межах усього підприємства, тобто як прямі, так і накладні виробничі витрати (витрати на енергію, спожиту в технологічних цілях, витрати на утримання і експлуатацію обладнання, амортизація будівлі виробничого корпусу та ін.).

Повна собівартість продукції підприємства — сукупність витрат, що складають виробничу собівартість, та позавиробничих витрат (адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат).

Необхідно зауважити, що не всі витрати підприємства входять до собівартості продукції. Через собівартість відшкодовуються лише ті витрати, які забезпечують просте відтворення усіх чинників виробництва: предметів, засобів праці, природних ресурсів і робочої сили. До них належать такі витрати:

- пов'язані з дослідженням ринку і виявленням потреби у продукції;
- з підготовкою і освоєнням нової продукції;
- з виробництвом продукції (витрати сировини і матеріалів, енергії, амортизація основних фондів та нематеріальних активів, оплата праці виробничого персоналу з нарахуваннями на неї);
- з обслуговуванням виробничого процесу і управлінням ним;
- зі збутом продукції (пакування, транспортування, реклама, комісійні витрати тощо);
- з розвідкою, використанням і охороною природних ресурсів (витрати на геологорозвідувальні роботи, плата за використання водних, лісових ресурсів, витрати на рекультивацію земель, охорону повітряного, водного басейнів тощо);
- з набором та підготовкою кадрів; поточною раціоналізацією виробництва та вдосконаленням технології, організацією виробництва, праці, підвищенням якості продукції, крім капітальних витрат.

4. Планування собівартості продукції підприємства

Існує три *способи планування собівартості продукції підприємства*.

Перший спосіб базується на використанні кошторису виробництва, який складається на основі елементів витрат (матеріальні витрати, оплата праці, відрахування на соціальні потреби, амортизація основних фондів, інші витрати).

Другий спосіб обчислення собівартості продукції підприємства передбачає визначення суми попередньо обчисленої собівартості окремих виробів:

$$C_{\text{пп}} = \sum_{i=1}^m C_i q_i, \quad (5)$$

де $C_{\text{пп}}$ — собівартість продукції підприємства (гр. од.);

C_i — собівартість продукції i -го виду продукції (гр. од.);

q_i — кількість одиниць виготовленої продукції i -го виду (нат. од.);

i — вид продукції підприємства ($i = 1, m$).

Третій спосіб обчислення собівартості товарної продукції підприємства базується на застосуванні пофакторного методу. Він дає змогу визначити собівартість продукції з урахуванням впливу на неї різних чинників, які діють безпосередньо на рівні підприємства. Згідно з цим методом собівартість продукції визначається так:

$$C_{\text{пп}} = C_{\text{пп. баз}} \pm \sum_{j=1}^m \Delta C_j, \quad (6)$$

де $C_{\text{пп. баз}}$ — собівартість планового обсягу випуску продукції за рівнем витрат базового (минулого) періоду (розрахункова собівартість) (гр. од.);

ΔC_j — зміна собівартості у плановому періоді під впливом j -го чинника (гр. од.);

j — чинник, що впливає на формування собівартості продукції підприємства.

До чинників, вплив яких на собівартість продукції можна визначити заздалегідь, належать організаційно-технічні заходи, які проводить підприємство, а також зміна структури та обсягів виробництва продукції.

Зміна собівартості під впливом організаційно-технічних чинників (таких як підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва, праці, управління) обчислюється на плановий обсяг виробництва продукції як різниця витрат на одиницю продукції до і після впровадження цих заходів:

$$\Delta C_{\text{отф}} = (C_2 - C_1) Q_2, \quad (7)$$

де $\Delta C_{\text{отф}}$ — зміна собівартості продукції під впливом організаційно-технічних чинників (гр. од.);

C_1 і C_2 — витрати на одиницю продукції до і після впровадження заходу;

Q_2 — обсяг виробництва продукції після впровадження заходу в плановому періоді (нат. од.).

Вплив зміни обсягу виробництва на собівартість продукції обчислюється так:

$$\Delta C_{\text{уп}} = C_{\text{уп. баз}} \frac{(\Delta C_{\text{уп}\%} - \Delta Q\%)}{100}, \quad (8)$$

де $\Delta C_{\text{уп}}$ — зміна умовно-постійних витрат у плановому періоді (гр. од.);
 $C_{\text{уп. баз}}$ — абсолютна сума умовно-постійних витрат у базовому періоді (гр. од.);

$\Delta C_{\text{уп}\%}$ — зміна умовно-постійних витрат у плановому періоді (%);

$\Delta Q\%$ — зміна обсягу виробництва у плановому періоді (%).

Показник *собівартості реалізованої продукції* застосовується для визначення фінансового результату операційної діяльності підприємства. Собівартість реалізованої продукції визначається як її виробнича собівартість і обчислюється шляхом коригування виробничої собівартості виготовленої підприємством продукції на зміну залишків нереалізованої продукції:

$$C_{\text{рп}} = C_{\text{вироб}} + (C_{\text{гп. пп}} - C_{\text{гп. кп}}), \quad (9)$$

де $C_{\text{рп}}$ — собівартість реалізованої у звітному періоді продукції підприємства (гр. од.);

$C_{\text{вироб}}$ — виробнича собівартість продукції, виготовленої підприємством у звітному періоді (гр. од.);

$C_{\text{гп. пп}}$, $C_{\text{гп. кп}}$ — виробнича собівартість залишків готової продукції на складі підприємства відповідно на початок і кінець звітного періоду (гр. од.).

5. Калькулювання собівартості продукції підприємства

Процес обчислення собівартості одиниці продукції називається *калькулюванням собівартості продукції*.

Калькулювання собівартості продукції передбачає встановлення об'єкта калькуляції, вибір калькуляційних одиниць, визначення калькуляційних статей витрат.

Об'єкт калькулювання — це продукція або робота (послуга), собівартість яких обчислюється. До об'єктів калькулювання на підприємстві належать основна і допоміжна продукція, послуги і роботи, що призначені для споживання як за межами, так і всередині цього підприємства.

Для кожного об'єкта калькулювання обирається калькуляційна одиниця — одиниця його кількісного виміру (маса, площа, об'єм, кількість у штуках тощо). При калькулюванні витрати підприємства групуються відповідно до калькуляційних статей. Статті калькуляції формуються з витрат, які відрізняються між собою функціональною

роллю у виробничому процесі та місцем виникнення. Перелік *статей калькуляції витрат* може бути різним, що зумовлено особливостями галузі, до якої належить підприємство, однак загалом він має такий вигляд:

1. Сировина і матеріали.
2. Енергія, спожита на технологічні цілі.
3. Заробітна плата виробничих робіт (основна і додаткова).
4. Відрахування на соціальні потреби.
5. Утримання та експлуатація машин і устаткування.
6. Загальновиробничі витрати.
7. Загальногосподарські витрати.
8. Підготовка і освоєння виробництва.
9. Позавиробничі витрати.

Відмінність статей калькуляції від аналогічних елементів витрат кошторису виробництва полягає в тому, що в статтях калькуляції враховуються тільки витрати на одиницю певного виду продукції, а в кошторисі — усі витрати підприємства, пов'язані з його основною діяльністю за певний період.

Розрізняють такі *методи калькулювання*:

1. *Нормативний*. Передбачає встановлення витрат на одиницю продукції відповідно до чинних норм.

2. *Параметричний*. Витрати на проектний виріб при цьому встановлюються виходячи від залежності їх рівня від зміни техніко-економічних параметрів виробу.

3. *Розрахунково-аналітичний*. Передбачає розподіл прямих витрат на виробництво одиниці продукції на основі чинних норм, а непрямі — пропорційно заробітній платі основних робітників.

Обсяг *витрат сировини і матеріалів* на одиницю продукції (C_m) можна визначити за формулою

$$C_m = \sum HC_{mi} C_{mi} - \sum HC_{i \text{ відх}} C_{\text{відх } i}, \quad (10)$$

де HC_{mi} — норма витрат i -го виду сировини (матеріалів) на виробництво одиниці продукції (нат. од.);

C_{mi} — ціна придбання i -го виду сировини (матеріалів) (гр. од.);

$C_{i \text{ відх}}$ — витрати i -го виду сировини (матеріалів), що пішли у відходи (нат. од.);

$C_{\text{відх } i}$ — ціна можливої реалізації відходів i -го виду сировини (матеріалів);

m — кількість видів сировини (матеріалів), що використовуються для виробництва одиниці продукції.

Витрати енергії на одиницю продукції ($C_{\text{ен}_i}$) обчислюються виходячи з норм витрат і діючих тарифів на енергію:

$$C_{\text{ен}_i} = \sum_{i=1}^m H_{\text{ен}_i} \text{ Ц}_{\text{ен}_i} , \quad (11)$$

де $H_{\text{ен}_i}$ — норми витрат i -го виду енергії на виробництво одиниці продукції (нат. од.);

$\text{Ц}_{\text{ен}_i}$ — ціна (тариф) на використання i -го виду енергії;

m — кількість видів енергії, що використовуються для виробництва одиниці продукції.

Витрати на оплату праці робітників включають основну і додаткову заробітну плату виробничих робітників, тобто тих, які безпосередньо зайняті виготовленням основної продукції підприємства. Основна заробітна плата обчислюється згідно з нормами витрат часу на виконання технологічних операцій і тарифними ставками або відповідними розцінками на операції, деталі, вузли, виготовлення одиниці продукції. До витрат на основну заробітну плату входять доплати і надбавки працівникам за кваліфікацію, за роботу в понадурочний час, за перевиконання плану і т. ін. Додаткова заробітна плата сплачується за невідпрацьований час: оплата відпусток, час виконання державних обов'язків тощо.

До *відрахувань на соціальні заходи* належать обов'язкові нарахування на заробітну плату основних робітників до Державного соціального фонду, Державного пенсійного фонду, Фонду страхування на випадок безробіття тощо. Величина цих нарахувань визначається у відсотках до суми основної та додаткової заробітної плати основних робітників.

Витрати на утримання та експлуатацію машин і устаткування є комплексними, оскільки охоплюють витрати на енергію, пальне, стиснуте повітря, які необхідні безпосередньо для експлуатації обладнання, а також амортизаційні відрахування на машини і устаткування, оплату праці та відрахування на соціальні потреби робітників, які обслуговують машини, це також витрати на ремонт устаткування тощо. Оскільки такі витрати неможливо обчислити безпосередньо на одиницю продукції, тобто вони є накладними виробничими витратами, їх розподіляють відповідно до обраної бази. Найчастіше як таку базу застосовують основну заробітну плату виробничих робітників. Сума витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування, що припадає на одиницю продукції, обчислюється у такий спосіб:

$$C_{\text{уму}_1} = C_{\text{зп}_1} \left(\frac{C_{\text{уму}}}{C_{\text{зп}}} \right) \cdot 100, \quad (12)$$

де $C_{\text{уму}_1}$ та $C_{\text{зп}_1}$ — відповідно витрати на утримання і експлуатацію машин і устаткування та заробітну плату, що припадають на одиницю виготовленої підприємством продукції (гр. од.);

$C_{\text{уму}}$ та $C_{\text{зп}}$ — відповідно повні суми витрат підприємства на утримання машин і устаткування та заробітну плату основним робітникам (гр. од.).

Загальновиробничі витрати також є комплексними. Вони охоплюють витрати на такі потреби, як управління, виробниче та господарське обслуговування в межах виробництва. До них належать витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні заходи стосовно працівників управління цеху, спеціалістів, обслуговуючого персоналу, а також охорону праці, амортизацію будівель і споруд виробничого призначення тощо. Комплексними є і *загальногосподарські витрати*. Вони містять витрати на управління підприємством загалом. До них належать витрати на заробітну плату з відрахуваннями на соціальні заходи адміністративно-управлінського персоналу, витрати на послуги зв'язку, на утримання будівлі адміністративного корпусу, амортизаційні відрахування щодо основних фондів загальногосподарського призначення, витрати на послуги юридичних та аудиторських фірм, страхування майна, витрати на дослідження, випробування, винахідництво та ін. Загальновиробничі витрати та загальногосподарські витрати є накладними витратами підприємства і розподіляються на одиницю продукції аналогічно витратам на утримання машин та устаткування.

Зниження витрат виробництва та собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

Джерелами зниження собівартості продукції підприємства є скорочення:

- 1) витрат уречевленої праці, що може бути досягнуто за рахунок поліпшення використання засобів та предметів праці;
- 2) витрат живої праці, які можуть бути скорочені за рахунок зростання продуктивності праці;
- 3) адміністративно-управлінських витрат, зниження яких досягається шляхом розумної економії.

Основними шляхами зниження собівартості продукції підприємства є скорочення тих витрат, які мають найбільшу питому вагу в її

структурі. Зменшення таких витрат може відбуватися під впливом низки таких чинників, як підвищення технічного рівня виробництва, вдосконалення організації виробництва і праці, зміни структури та обсягу продукції, галузевих та інших чинників.

Підвищення технічного рівня виробництва може сприяти економії витрат за рахунок двох факторів:

1. *Зниження норм витрат матеріалів.* У цьому разі економія розраховується за формулою

$$ЕС_m = (НС_0 - НС_1) Ц_i Q, \quad (13)$$

де $ЕС_m$ — економія за рахунок зниження норм витрат матеріалів (грн.);

$НС_0$ та $НС_1$ — відповідно норма витрат матеріалів до і після здійснення заходу (нат. од.);

$Ц_i$ — ціна одиниці матеріального ресурсу (грн.);

Q — обсяг випуску продукції після здійснення заходу (нат. од.).

2. *Зростання продуктивності праці, тобто зниження трудомісткості праці:*

$$ЕС_t = \left[(t_0 Z_0 - t_1 Z_1) \left(\frac{1 + \%_{дзп}}{100} \right) \left(\frac{1 + \%_{всз}}{100} \right) \right] N_1, \quad (14)$$

де $ЕС_t$ — економія витрат за рахунок зниження трудомісткості праці; t_0 та t_1 — трудомісткість виготовлення одиниці продукції відповідно до і після здійснення заходу (n-год.);

Z_0 та Z_1 — середньогодинна ставка робітників до і після здійснення заходу (грн./год.);

$\%_{дзп}$ — середній відсоток додаткової заробітної плати для певної категорії робітників (%);

$\%_{всз}$ — встановлений законодавством відсоток відрахувань на соціальні заходи (%);

N_1 — непрямі витрати після заходів, пов'язаних з технічним переоснащенням виробництва.

Вдосконалення організації виробництва і праці на підприємстві призводить до економії витрат за рахунок поглиблення спеціалізації та розширення кооперування, яка визначається у такий спосіб:

$$ЕС_{ск} = [C - (Ц_{опт} + T)] q_k, \quad (15)$$

де $ЕС_{ск}$ — економія витрат за рахунок поглиблення спеціалізації та розширення кооперування (грн.);

C — собівартість виробів, виробництво яких планується розмістити на спеціалізованих підприємствах (грн./од.);

$\Pi_{\text{опт}}$ — оптова ціна за виріб, виготовлений на спеціалізованому підприємстві (грн.);

T — транспортно-заготівельні витрати на одиницю виробу (грн./од.);

q_k — кількість виробів, що отримується за кооперацією зі спеціалізованих підприємств до моменту проведення спеціалізації до кінця року (нат. од.).

Зміна структури і обсягу продукції призводить до відносного зниження умовно-постійних витрат підприємства:

$$EC_{\text{уп}} = \frac{\Delta Q C_{\text{уп}}}{100}, \quad (16)$$

де $EC_{\text{уп}}$ — економія витрат за рахунок зниження умовно-постійних витрат підприємства (грн.);

ΔQ — приріст обсягу випуску продукції в плановому році (%);

$C_{\text{уп}}$ — сума умовно-постійних витрат в базовому році (грн.).

Загальний вплив зазначених чинників на собівартість j -го виду продукції визначається так:

$$EC_{\text{заг}} + EC_{\text{м}} + EC_t + EC_{\text{ск}} + EC_{\text{уп}} = \Sigma EC_j. \quad (17)$$

Розрахунок зниження собівартості продукції за чинниками здійснюють у такій послідовності:

1. Визначають витрати на 1 грн товарної продукції в базовому році ($C_{1 \text{ грн баз}}$):

$$C_{1 \text{ грн баз}} = \frac{C_{\text{баз}}}{Q_{\text{баз}}}, \quad (18)$$

де $C_{\text{баз}}$ — собівартість продукції у базовому році (грн.);

$Q_{\text{баз}}$ — обсяг товарної продукції у базовому році (грн.).

2. Обчислюють собівартість товарної продукції у плановому році на рівні витрат базового року ($C_{\text{пл}}$):

$$C_{\text{пл}} = C_{1 \text{ грн}} Q_{\text{пл}}, \quad (19)$$

де $Q_{\text{пл}}$ — обсяг товарної продукції підприємства у плановому році (грн.).

3. Методом прямого розрахунку визначають економію затрат, спричинену техніко-економічними чинниками.

4. Обчислюють планову собівартість продукції ($C_{\text{пл}}$):

$$C_{\text{пл}} = C_{\text{вих}} \pm E_{\text{заг}} \text{ (грн.)}. \quad (20)$$

5. Визначають рівень витрат на 1 грн товарної продукції у плановому році:

$$B_{1\text{грн пл}} = \frac{C_{\text{пл}}}{Q_{\text{пл}}} \text{ (коп./грн.)}. \quad (21)$$

6. Обчислюють відсоток зниження витрат на 1 грн у плановому році порівняно з базовим:

$$\Delta = \left[\frac{(C_{1\text{ грн пл}} - C_{1\text{ грн баз}})}{C_{1\text{ грн баз}}} \right] \cdot 100. \quad (22)$$

Розрахувати зниження собівартості продукції за чинниками можна не тільки методом прямого розрахунку, а й *індексним методом*. За цим методом можна врахувати вплив чинників на собівартість *укрупненим* способом.

Зменшення собівартості продукції *за рахунок зміни норм витрат матеріалів і зміни цін* на них обчислюється у такий спосіб:

$$\Delta C_{\text{м}} = (1 - I_{\text{нм}} I_{\text{ц}}) d_{\text{мв}}, \%, \quad (23)$$

де $I_{\text{нм}}$ та $I_{\text{ц}}$ — відповідно індекси зміни норм витрат матеріалів на один виріб та зміни ціни на одиницю матеріального ресурсу;

$d_{\text{мв}}$ — питома вага матеріальних витрат у собівартості.

Зниження собівартості продукції *за рахунок зростання продуктивності праці*:

$$\Delta C_{\text{пп}} = \left(1 - \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}} \right) d_{\text{зп}}, \%, \quad (24)$$

де $I_{\text{зп}}$ та $I_{\text{пп}}$ — відповідно індекси зростання середньої заробітної плати та індекс продуктивності праці;

$d_{\text{зп}}$ — питома вага заробітної плати в собівартості продукції (%).

Зниження собівартості продукції *за рахунок зміни умовно-постійних витрат*:

$$\Delta C_{\text{уп}} = \left(1 - \frac{I_{\text{уп}}}{I_{\text{Q}}} \right) d_{\text{упв}}, \%, \quad (25)$$

де $I_{\text{уп}}$ та I_{Q} — відповідно індекси зростання умовно-постійних витрат та обсягу виробництва;

$d_{\text{упв}}$ — питома вага умовно-постійних витрат у собівартості продукції (%).

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику витрат підприємства.
2. Охарактеризуйте операційні витрати підприємства за економічними елементами.
3. Які витрати підприємства належать до змінних, а які до постійних? Наведіть приклади.
4. Як обчислюється беззбитковий обсяг виробництва?
5. Поясніть сутність собівартості продукції. Які є види собівартості продукції?
6. За рахунок яких чинників можна досягти економії витрат підприємства?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Економіка підприємств*: Навч. посіб. / І. М. Бойчик, П. С. Харів, М. І. Хопчан та ін. — Л.: Сполом, 1998.
2. *Коробов М. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств. — К.: Знання, 2000.
3. *Мних Є. В.* Аналіз фінансового стану і фінансових результатів діяльності підприємств. — К., 1993.
4. *Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку*: Практич. посіб. — К.: Лібра, 1999.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Формування доходу підприємства

Дохід є основним джерелом покриття витрат підприємства та формування прибутку, а також одним з найголовніших показників, що відображає фінансовий стан підприємства.

Підприємство отримує дохід не тільки у результаті операційної, а й фінансово-інвестиційної діяльності. Формування доходу від кожного з видів діяльності має свої особливості.

Розглянемо порядок формування доходу від операційної діяльності підприємства, який складається з доходу від основної діяльності підприємства та інших операційних доходів.

Основна діяльність підприємства пов'язана з виробництвом та збутом продукції (наданням послуг, виконанням робіт) і має забезпечувати отримання доходів, достатніх для відшкодування витрат виробництва та обігу і отримання певного прибутку.

Дохід підприємства від операційної діяльності визначається двома методами — касовим та методом нарахувань.

При *касовому методі* доходом або виручкою підприємства вважається сума грошових коштів, що надійшла від покупців упродовж певного періоду на його розрахунковий рахунок або в касу підприємства за відвантаженою продукцією (надані послуги, виконані роботи).

Метод нарахувань доходом або виручкою підприємства за певний період передбачає визначення вартості відвантаженої в цьому періоді покупцям продукції (вартості наданих послуг, виконаних робіт) незалежно від того, чи оплачена вона ними впродовж цього періоду чи ні.

Розглянемо на прикладі визначення виручки підприємства за обома методами.

Приклад

Підприємство у I кварталі поточного року отримало передоплату в розмірі 20 тис. грн за продукцію, що буде відвантажена у II кварталі. Від покупців надійшло 18 тис. грн за продукцію, що була відвантажена у IV кварталі попереднього року. Крім того, протягом I кварталу покупцям було відвантажено продукції на 45 тис. грн, з яких у цьому ж кварталі надійшла оплата на 30 тис. грн.

Визначте операційний дохід підприємства у I кварталі за касовим методом та методом нарахувань.

Рішення

А. Касовий метод

Дохід підприємства у I кварталі:

- 18 тис. грн, що надійшли за продукцію, відвантажену у IV кварталі попереднього року;
- 30 тис. грн, що надійшли за продукцію, відвантажену у I кварталі.

Разом: $18 + 30 = 48$ (тис. грн.).

20 тис. грн як передоплату за продукцію, що буде відвантажена у II кварталі, буде включено до складу доходу за цей квартал після відповідного відвантаження продукції її покупцям. У I кварталі ця сума вважається доходом майбутніх періодів, а тому не має права бути включеною до виручки за цей квартал.

Б. Метод нарахувань

Дохід підприємства у I кварталі — вартість відвантаженої у цьому ж кварталі продукції у розмірі 45 тис. грн.

Разом: 45 тис. грн.

18 тис. грн, що надійшли за IV квартал попереднього року, були враховані у складі виручки того ж періоду при відвантаженні продукції покупцям.

Як бачимо, сума доходу підприємства, визначена за цими методами, відрізняється. Більш поширеним методом визначення доходу в галузях народногосподарського комплексу є метод нарахувань.

Розмір доходу або виручки підприємства від реалізації продукції, за інших однакових умов, залежить від кількості, асортименту та якості реалізованої продукції, рівня реалізаційних цін і розрахункової дисципліни.

Реалізаційні ціни можуть бути вільними, фіксованими та регульованими.

Фіксовані ціни встановлюються в адміністративному порядку на державному рівні. Такі ціни застосовуються до товарів і послуг першої необхідності та на товари, що монопольно виготовляються державою (газ, електроенергія тощо).

Регульовані ціни встановлюються шляхом регулювання державою рівня рентабельності (прибутковості) товарів першої необхідності (хлібобулочних виробів, продуктів дитячого харчування та ін.). На такі товари держава встановлює мінімальний та максимальний рівні цін.

У решті випадків застосовуються вільні ціни, тобто ціни, які складаються на ринку під впливом попиту та пропозиції або за домовленістю постачальників та споживачів (у цьому разі їх називають договірними).

Базою для встановлення вільної ціни на продукцію слугує її повна собівартість та прибуток, який підприємство може отримати з урахуванням чинних ринкових цін на аналогічну продукцію. Собівартість випуску продукції і норма прибутку формують ціну виробництва продукції:

$$\Pi_{\text{вироб}} = C + D, \quad (1)$$

де $\Pi_{\text{вироб}}$ — ціна виробництва одиниці продукції (гр. од.);

C — собівартість одиниці продукції (гр. од.);

D — прибуток, що припадає на одиницю продукції (гр. од.).

Під час реалізації продукції, відповідно до чинного законодавства України, до складу ціни необхідно включити непрямі податки: акцизний збір (для підакцизних товарів) і податок на додану вартість:

$$\Pi_{\text{реал}} = C + D + A + \text{ПДВ}, \quad (2)$$

де $\Pi_{\text{реал}}$ — ціна реалізації одиниці продукції (гр. од.);

A — акцизний збір (гр. од.);

ПДВ — податок на додану вартість (гр. од.).

Розглянемо на прикладі, як визначається реалізаційна ціна.

Приклад

Підприємство у січні відвантажило покупцям 300 пілососів. Собівартість одного пілососа 340 грн, прибуток, який підприємство може отримати за діючого рівня ринкових цін — 130 грн, податок на додану вартість (ПДВ) — 20 %. Визначити ціну реалізації пілососа та обсяг доходу підприємства у січні за методом нарахувань.

Рішення

1. Розрахунок ціни виробництва:

$$\Pi_{\text{вироб}} = C + \Pi; \Pi_{\text{вироб}} = 340 + 130 = 470 \text{ (грн.)}$$

2. Розрахунок ціни реалізації:

а) обчислення податку на додану вартість, який має бути включений до ціни:

$$\text{ПДВ} = \frac{20 \% \cdot \Pi_{\text{вироб}}}{100 \%}, \quad \text{ПДВ} = \frac{20 \% \cdot 470}{100 \%} = 94 \text{ (грн.)};$$

б) ціна реалізації:

$$\Pi_{\text{реаліз}} = C + D + \text{ПДВ}; \quad \Pi_{\text{реаліз}} = 340 + 130 + 94 = 564 \text{ (грн.)}.$$

3. Визначення доходу підприємства:

$$D = q \Pi_{\text{реаліз}},$$

де q — кількість реалізованої продукції (шт.),

$$D = 300 \cdot 564 = 169\,200 \text{ (грн.)}.$$

Крім доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), підприємство в результаті операційної діяльності отримує також *інші операційні доходи*. До них належать отримана від орендарів орендна плата за тимчасово надане їм в користування майно; дооцінка запасів матеріальних цінностей, що знаходяться на складі підприємства; дохід від зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках (у разі, якщо валютні операції є необхідними для забезпечення основної діяльності підприємства, наприклад, імпорт сировини) тощо.

Інакше формуються доходи від фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

Доходи підприємства від фінансових інвестицій поділяють на дві великі групи: доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи.

До доходів від участі в капіталі належить прибуток, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких ведеться за методом участі в капіталі. За цим методом чистий прибуток, отриманий такими підприємствами, розподіляється між підприємствами-інвесторами пропорційно до їх часток у капіталі цих підприємств. Це призводить до збільшення сум інвестованих ними капіталів.

Дохід від участі в капіталі визначається як добуток чистого прибутку, отриманого асоційованим, дочірнім або спільним підприємством, на частку у статутному капіталі підприємства-інвестора:

$$D_{\text{уч. к}} = \alpha D, \quad (3)$$

де $D_{\text{уч. к}}$ — дохід підприємства від участі в капіталі (гр. од.);

α — частка інвестицій підприємства-інвестора у статутному капіталі асоційованого (дочірнього, спільного) підприємства (у вигляді десяткового дробу).

Якщо асоційоване (дочірнє, спільне) підприємство зазнало збитків, вони пропорційно розподіляються між інвесторами, тоді сума інвестицій в таке підприємство зменшується на суму, необхідну для покриття цих збитків. У цьому разі підприємство-інвестор матиме втрати від участі в капіталі.

Приклад

Підприємство “Вектор” є співзасновником спільного підприємства “Олімп” та асоціації “Україна”. Частка внесків “Вектора” до статутних капіталів цих підприємств становить відповідно 45 та 32 %.

За показниками року “Олімп” отримав прибутки у розмірі 120 тис. грн, “Україна” зазнала збитків у розмірі 50 тис. грн. Визначити доходи і втрати підприємства від фінансово-інвестиційної діяльності за методом участі в капіталі.

Рішення

1. Розрахунок доходу від участі в капіталі:

$$D_{\text{уч. к}} = \alpha D;$$

$$D_{\text{уч. к}} = 0,45 \cdot 120 = 54 \text{ (тис. грн.)}.$$

2. Розрахунок втрат від участі в капіталі:

$$C_{\text{уч. к}} = \alpha Z,$$

де Z — збитки, яких зазнало асоційоване підприємство (гр. од.),

$$C_{\text{уч. к}} = 0,32 \cdot 50 = 16 \text{ (тис. грн.)}.$$

Якщо ж інвестиції підприємства до статутного капіталу іншого підприємства становлять менш ніж 25 % його загального обсягу, доходи, отримані від таких інвестицій, належать до *інших фінансових доходів*. До складу інших фінансових доходів входять отримані дивіденди, відсотки, доходи від фінансової оренди (від наданих в оренду майнових об'єктів з правом їх викупу орендарями) та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, отриманих за методом участі в капіталі).

Крім доходу від операційної та фінансово-інвестиційної діяльності, підприємство може одержувати також інші доходи:

- від реалізації необігових активів і майнових комплексів, фінансових інвестицій;
- зростання курсу валюти, якою володіє підприємство на банківських рахунках (у разі, якщо валютні операції не пов'язані з основною діяльністю підприємства);
- безоплатно отриманих матеріальних і нематеріальних цінностей;
- дооцінки основних фондів та ін.

2. Прибуток підприємства та його формування в умовах ринкових відносин

В умовах ринкових відносин важливе значення має спроможність підприємства працювати прибутково. Саме прибуток стає основним чинником, що впливає на можливість забезпечення фінансування багатьох його програм, пов'язаних з розширенням потужностей, підвищенням якості продукції, зміцненням конкурентної позиції підприємства, його виходом на нові ринки тощо.

Фінансування програм розвитку підприємства передбачає, крім використання власних (статутний капітал, прибуток, акумульована сума амортизаційних відрахувань), ще й залучення зовнішніх джерел коштів (отримання позик та банківських кредитів). Кредиторів та інвесторів цікавить насамперед результативність діяльності цього підприємства, тобто отриманий ним прибуток. Він є одним з показників, що характеризує кредитоспроможність підприємства під час укладання кредитної угоди з банком. Прибуток також є джерелом виплати дивідендів за випущеними підприємством акціями, у цьому разі розмір сплачуваних дивідендів впливає на їх інвестиційну привабливість на фондовому ринку.

В умовах дії в Україні двох різних систем обліку фінансових результатів (бухгалтерського та податкового) існують два підходи до визначення прибутку, отриманого підприємством.

Розглянемо порядок визначення прибутку підприємства, діючий згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку.

Прибуток підприємства формується виходячи з фінансових результатів його операційної та фінансово-інвестиційної діяльності.

Під *операційною діяльністю* розуміється основна діяльність підприємства (виробництво або реалізація продукції, товарів, надання послуг, виконання робіт), яка є головною метою його створення, а також усі інші види діяльності, які не є фінансовою або інвестиційною діяльністю.

Фінансовою діяльністю є така, що призводить до зміни розміру та складу власного і залученого підприємством капіталу (випуск підприємством корпоративних та боргових цінних паперів, отримання та погашення кредитів, викуп власних акцій, погашення випущених підприємством облігацій тощо).

Інвестиційна діяльність підприємства передбачає придбання та продаж необігових активів, а також фінансових інвестицій.

Порядок визначення фінансового результату від звичайної діяльності підприємства подано на рис. 1.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
—
Податок на додану вартість
Акцизний збір
Інші збори або податки з обігу
Інші відрахування з доходу
=
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
—
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)
=
Валовий прибуток (збиток)
+
Інші операційні доходи
—
Адміністративні витрати
Витрати на збут
Інші операційні витрати
=
Фінансовий результат від операційної діяльності (прибуток або збиток)
+
Дохід від участі в капіталі
Інші фінансові доходи
Інші доходи
—
Фінансові витрати
Витрати від участі в капіталі
Інші витрати
=
Фінансовий результат (прибуток або збиток) від звичайної діяльності до оподаткування
—
Прибуток
Збиток
—
Податок на прибуток
=
Фінансовий результат від звичайної діяльності

Рис. 1. Порядок визначення фінансового результату діяльності підприємства згідно з національними стандартами бухгалтерського обліку

Порядок визначення фінансового прибутку підприємства складається з двох етапів: на першому етапі обчислюється прибуток (збитки) від операційної діяльності, на другому — від фінансової та інвестиційної діяльності. Визначення фінансового результату за операційною діяльністю підприємства передбачає: 1) обчислення чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); 2) розрахунок валового прибутку; 3) обчислення прибутків (збитків) від операційної діяльності.

Розглянемо послідовність здійснення розрахунків.

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) — це загальний дохід підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тобто з урахуванням включених сум непрямих податків (акцизного збору, податку на додану вартість) та без урахування наданих знижок, вартості повернених покупцями товарів. Він зменшується на такі податки, збори і вирахування:

- *податок на додану вартість* — сума податку на додану вартість, яка була включена до складу доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, послуг);
- *акцизний збір* — сума, врахована у складі доходу (виручки) від реалізації підакцизної продукції (товарів, робіт, послуг);
- *інші вирахування з доходу* — сума наданих знижок, вартість реалізованих, але повернених покупцями товарів, та інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу від реалізації.

Зменшення доходу підприємства на суму зазначених податків, зборів і вирахувань дає змогу отримати *чистий дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)* підприємства.

Визначимо *валовий прибуток (збиток)* підприємства. Для цього необхідно від чистого доходу відняти собівартість реалізованої продукції, яка формується з операційних витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом цієї продукції.

До валового прибутку (збитку) додаються інші отримані підприємством *операційні доходи*. До них належать доходи від реалізації іноземної валюти, інших обігових активів (крім фінансових інвестицій), доходи від надання в оренду майна тощо.

Для обчислення фінансового результату діяльності підприємства валовий прибуток зменшується:

- на *адміністративні витрати* — загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Це витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу; витра-

ти на утримання основних засобів загальногосподарського призначення (орендні платежі, податки, амортизація, страхування, поточний ремонт), комунальні послуги, охорону тощо, витрати на зв'язок та інші витрати загальногосподарського призначення;

- *витрати на збут* — витрати, пов'язані з реалізацією продукції, товарів. Це витрати на пакувальні матеріали та ремонт тари; оплата праці та комісійні продавцям, торговим агентам, працівникам відділу збуту та складів, водіям тощо; витрати на рекламу та дослідження ринку, а також інші витрати, пов'язані зі збутом (відрядження, транспортування продукції підприємства покупцям, страхування доставки тощо);

- *інші операційні витрати* — містять собівартість реалізованих виробничих запасів; сумнівні (безнадійні) борги дебіторів (боржників) підприємства; втрати від знецінення запасів; інші витрати, що виникають в процесі операційної діяльності підприємства, крім тих, що входять у собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Різниця між валовим прибутком (збитком) та зазначеними витратами становить *фінансовий результат від операційної діяльності підприємства*. Він коригується на суми доходів (збільшується) та витрат (зменшується), пов'язаних з інвестиційною та фінансовою діяльністю.

Дохід від участі в капіталі — це дохід, отриманий підприємством від здійснених ним інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

Інші фінансові доходи — містять отримані підприємством дивіденди та інші доходи від здійснених ним фінансових операцій.

Інші доходи — доходи від реалізації фінансових інвестицій, необігових активів і майнових комплексів та інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Фінансові витрати — витрати на сплату відсотків та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позичкового капіталу.

Втрати від участі в капіталі — відображається збиток підприємства, спричинений його інвестиціями в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, облік яких здійснюється методом участі в капіталі.

Інші витрати підприємства містять собівартість реалізованих фінансових інвестицій, необігових активів та майнових комплексів; втрати від зниження курсу валюти, якою підприємство володіє на банківських рахунках (і яка не використовується ним під час опера-

ційної діяльності); втрати від уцінки фінансових інвестицій та необігових активів; інші витрати, що виникають в процесі нормального функціонування підприємства, але які не пов'язані з його операційною діяльністю.

Фінансовий результат (прибуток або збиток) від звичайної діяльності підприємства підлягає оподаткуванню. Ставка податку на прибуток на 1 грудня 2000 р. становила 30 %, а з 1 січня 2004 р. складає 13 %. Різниця між отриманим підприємством прибутком та сумою податку на прибуток становить *чистий прибуток підприємства* або *фінансовий результат його діяльності*.

Чистий прибуток, який залишився в розпорядженні підприємства, в кінці року використовується лише за трьома напрямками — на збільшення власного капіталу, виплату акціонерам дивідендів та виплати засновникам підприємства.

Інший підхід до визначення прибутку підприємства передбачає чинне в Україні податкове законодавство.

Прибуток підприємства визначається як різниця між отриманими ним валовими доходами та здійсненими валовими витратами і амортизаційними відрахуваннями:

$$D = D_{\text{вл}} - BB - \Sigma A_i, \quad (4)$$

де D — прибуток, визначений відповідно до чинного податкового законодавства України (гр. од.);

$D_{\text{вл}}$ — валовий дохід, отриманий підприємством за певний період (гр. од.);

BB — валові витрати, що мало підприємство за певний період (гр. од.);

ΣA_i — сума амортизаційних відрахувань за певний період (гр. од.).

Валовий дохід становить загальну суму доходу підприємства від усіх видів його діяльності, отриманого або нарахованого протягом певного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами.

Валові витрати — сума будь-яких витрат підприємства у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, які компенсують вартість товарів (робіт, послуг), що будуть використані під час підготовки, організації, ведення виробництва, а також продажу продукції.

До складу валових витрат не входять витрати на потреби, не пов'язані з веденням господарської діяльності (організація та проведення прийомів, презентацій, придбання лотерей), а також витрати,

пов'язані з придбанням, модернізацією та іншими поліпшеннями основних фондів підприємства.

У Законі України “Про оподаткування прибутку підприємства” від 28 грудня 1994 р. № 334/94-ВР та Законі України від 22 травня 1997 р. № 283 /97-ВР (зі змінами і доповненнями) визначено склад валових доходів і витрат підприємства.

Нарахування амортизації також має особливості. Амортизації підлягають лише основні фонди та нематеріальні активи, що пов'язані з виробничим використанням. Невиробничі основні фонди не підлягають амортизації.

Основні фонди, пов'язані з виробничим використанням, розподіляють за такими групами:

- *група 1* — будівлі, споруди, їх структурні компоненти та передавальні пристрої, у тому числі житлові будинки та їх частини (квартири і місця загального користування);
- *група 2* — автомобільний транспорт та вузли (запасні частини) до нього, меблі, побутові, електронні, оптичні, електромеханічні прилади та інструменти, у тому числі електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичної обробки інформації, інформаційні системи, телефони, мікрофони та рації, інше конторське обладнання, устаткування та прилади до нього;
- *група 3* — інші основні фонди, не включені до груп 1 та 2.

Окремо до кожної групи основних фондів застосовуються певні річні норми амортизації: для групи 1 — 5 %; для групи 2 — 25 %; для групи 3 — 15 %.

На практиці в податковому обліку підприємствам не дозволяється зменшувати валовий дохід на суму амортизаційних відрахувань в повному обсязі. До них застосовується знижувачий коефіцієнт. Через це штучно збільшується прибуток, який підлягає оподаткуванню, а підприємства до того ж позбавляються можливості вчасно здійснювати хоча б просте відтворення власних основних фондів.

Таким чином, прибуток підприємства, визначений згідно з методами бухгалтерського та податкового обліку, буде різнитися, оскільки відповідає різним цілям: у першому випадку — визначенню реального економічного результату діяльності підприємства; у другому — розрахунку бази оподаткування для наповнення бюджету України.

Тому прийняття рішення щодо ефективності діяльності підприємства необхідно здійснювати тільки на підставі даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Можливими шляхами збільшення розміру прибутку підприємства є зростання доходу, зниження собівартості продукції, зменшення інших витрат.

3. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства

Виробничо-господарська діяльність ставить перед підприємством безліч різноманітних завдань, успішне виконання яких визначає стабільність та міцність його фінансово-економічного стану (ФЕС), що відображає ефективність здійснюваних операцій, рівень фінансової незалежності і платоспроможності.

Саме ФЕС цікавляться кредитори під час вирішення питання про надання підприємству позик та кредитів, інвестори — при схваленні рішень про доцільність здійснення в нього інвестицій. Крім того, ФЕС підприємства є об'єктом постійного інтересу як конкурентів, так і партнерів.

Фінансово-економічний стан підприємства перебуває в центрі уваги керівництва і самого підприємства, оскільки відображає усі позитивні та негативні впливи прийнятих ним рішень на ефективність діяльності організації.

Основними джерелами інформації, на підставі якої можна зробити висновки про ФЕС підприємства, є Баланс (форма 1), Звіт про фінансові результати (форма 2), Звіт про рух грошових коштів (форма 3).

Розглянемо зміст та структуру балансу підприємства (див. таблицю в дод. 1).

Баланс — це фінансовий звіт підприємства, що складається на певну дату і в якому відображається інформація про склад господарських ресурсів підприємства та джерел їх формування.

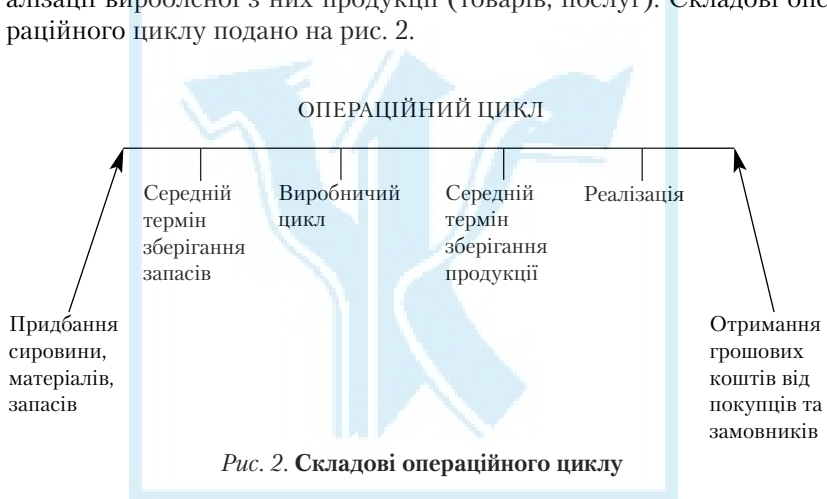
Баланс має форму таблиці, що складається з двох частин. Ліва частина називається *активом*. У ній міститься інформація про господарські ресурси, які контролюються підприємством. У правій частині балансу — *пасиві* — подаються відомості про склад джерел формування господарських ресурсів підприємства. Таким чином, у цьому звіті міститься інформація, на підставі якої можна дати комплексну оцінку структурі та стану господарських ресурсів підприємства, його фінансової незалежності, платоспроможності, ступеня ризику залучення зовнішніх джерел фінансування та ін.

В активі балансу відображається розміщення господарських засобів підприємства:

- в обігові активи;
- необігові активи;
- витрати майбутніх періодів.

До *обігових активів* належать господарські ресурси підприємства, призначені для реалізації чи споживання впродовж операційного циклу або впродовж дванадцяти місяців від дати складання балансу, а також грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні.

Операційний цикл — проміжок часу між придбанням підприємством запасів для здійснення діяльності та отриманням коштів від реалізації виробленої з них продукції (товарів, послуг). Складові операційного циклу подано на рис. 2.



Тривалість операційного циклу у галузях народного господарства відрізняється. Так, найкоротший термін операційного циклу має місце у торгівлі, тоді як у суднобудуванні, капітальному будівництві, виноробстві та інших галузях він триває більше року.

Розглянемо складові обігових активів підприємства.

1. **Запаси.** Їх деталізують так:

- **Виробничі запаси.** До них належать запаси сировини, матеріалів, палива, запасних частин, напівфабрикатів (придбаних та виготовлених для споживання у власному виробництві), малоцінні та швидкозношувальні предмети, що не підлягають амортизації, та інші матеріальні цінності, призначені для споживання у виробничому процесі або при наданні послуг.

- *Тварини на вирощуванні та відгодівлі.* Підприємства тваринництва відображають у цій статті вартість дорослих тварин на відгодівлі і в нагулі, птиці, звірів, кроликів, молодняку тварин.

- *Незавершене виробництво.* Тут відображають витрати підприємства на продукцію, виробництво якої ще триває, або на незавершені ще роботи (послуги).

- *Готова продукція.* Це продукція підприємства, технологічна обробка якої завершена і яка пройшла випробування, приймання, укомплектована згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам.

- *Товари.* До них належать товари, що придбані підприємством для їх наступного перепродажу.

2. Дебіторська заборгованість. До неї належить заборгованість інших юридичних та фізичних осіб перед підприємством. Самих же боржників підприємства називають дебіторами.

У балансі дебіторська заборгованість представлена такими статтями:

- *Одержані векселі.* Відображається заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену їм підприємством продукцію (товари, виконані роботи та надані послуги), яка забезпечена векселями.

Вексель — безумовне письмове зобов'язання боржника сплатити певну суму протягом визначеного періоду чи в установленний термін на користь пред'явника векселя. При сплаті боржником означеної суми підприємству відбувається погашення дебіторської заборгованості, забезпеченої векселем.

- *Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги.* У цій статті відображається заборгованість покупців або замовників за відвантажену їм продукцію (товари, надані роботи і послуги), крім заборгованості, яка забезпечена векселем.

На практиці трапляється, що відвантажена покупцям у кредит продукція лишається ними оплаченою не в повному обсязі або й взагалі неоплаченою. Тобто під час попереднього відвантаження продукції існує ймовірність виникнення сумнівних та безнадійних боргів покупців перед підприємством, що реалізувало продукцію. *Сумнівним боргом* називають дебіторську заборгованість, відносно якої існує ймовірність її непогашення боржником. *Безнадійною дебіторською заборгованістю (безнадійним боргом)* є заборгованість, відносно якої існує впевненість в її непогашенні боржником або позовний

термін якої минув. Для покриття втрат від такої заборгованості створюється *резерв сумнівних боргів*.

Саму ж дебіторську заборгованість за товари, роботи, послуги враховують у балансі за її *чистою реалізаційною вартістю*. Для визначення чистої реалізаційної вартості дебіторської заборгованості її первісна вартість (тобто сума виставлених, але не оплачених покупцями рахунків) зменшується на величину створеного резерву сумнівних боргів.

- *Дебіторська заборгованість за розрахунками*. Виникає щодо переплачених підприємством податків, зборів та інших платежів до бюджету, виданих авансів, нарахованих дивідендів, відсотків, що підлягають виплаті тощо.

- *Інша поточна дебіторська заборгованість*. Містить усі види дебіторської заборгованості, які не входять до складу дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги та дебіторської заборгованості за розрахунками. Зокрема, до неї належить заборгованість працівників підприємства за іншими операціями, наприклад, за отриманими від підприємства позиками.

Особливістю дебіторської заборгованості за розрахунками та іншої дебіторської заборгованості є те, що за ними не створюється резерв сумнівних боргів, як це робиться для дебіторської заборгованості за товари, роботи, послуги.

3. Поточні інвестиції. *Поточні фінансові інвестиції* зазвичай легко реалізуються та призначені для утримання впродовж терміну, який не перевищує одного року. До таких інвестицій підприємства належить купівля короткострокових комерційних ринкових паперів, казначейських векселів, короткострокових боргових паперів; депозитних сертифікатів та інших ринкових цінних паперів, придбаних для їх перепродажу протягом періоду, що не перевищує одного року (акції, облігації, сертифікати, казначейські зобов'язання).

4. Грошові кошти та їх еквіваленти. Грошові кошти підприємства знаходяться в касі, на банківських рахунках, у дорозі, у формі грошових документів або виставлених акредитивів. До складу грошових коштів не входять гроші на банківських рахунках, обмежені для поточного використання протягом терміну, що перевищує один рік. Вони відображаються у складі необігових активів як інші фінансові інвестиції (наприклад, компенсаційні залишки за довгостроковими кредитами, цільові депозитні рахунки тощо).

До еквівалентів грошових коштів належать поточні фінансові інвестиції, термін погашення яких не перевищує 3 місяці і відносно яких існує впевненість у тому, що вони будуть вільно реалізовані у будь-який час на фінансовому ринку та їх вартість при цьому не зміниться (наприклад, короткострокові облігації внутрішньої державної позики).

Усі ресурси підприємства, що не є обіговими, класифікуються як **необігові активи**, до яких належать:

1. **Нематеріальні активи.** Передусім це немонетарні ресурси підприємства, які не мають матеріальної форми і утримуються ним для використання впродовж періоду, що перевищує один рік (або один операційний цикл, якщо він більше одного року), для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам. Нематеріальні активи підприємства поділяють на такі групи:

- права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища);
- права користування майном (право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо);
- права на знаки для товарів і послуг (товарні знаки, торгові марки, фірмові назви тощо);
- права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ноу-хау тощо);
- авторські та суміжні з ними права (право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних та ін.);
- інші нематеріальні активи (право на проведення певного виду діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).

2. **Незавершене будівництво.** У цій статті відображається сума інвестицій, вкладених у нове будівництво (включаючи устаткування для монтажу), що здійснюється для власних потреб підприємства, а також авансові платежі для фінансування такого будівництва.

3. **Основні засоби.** До основних засобів підприємства належать матеріальні активи, які утримуються підприємством для використання у виробництві або постачанні товарів та наданні послуг (для виконання робіт). До складу основних засобів входять:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на поліпшення земель;
- будинки та споруди;
- машини та обладнання;

- транспортні засоби;
- інструменти, прилади, інвентар;
- робоча і продуктивна худоба;
- багаторічні насадження;
- інші основні засоби.

Критеріями належності матеріальних активів до основних засобів є:

- призначення — утримуються не для перепродажу або переробки;
- очікуваний термін використання — понад 12 місяців від дати зарахування об'єкта до балансу підприємства.

4. Довгострокові фінансові інвестиції. До них належать фінансові інвестиції підприємства, здійснені на період понад один рік, а також усі інші інвестиції, які не можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент.

Під *фінансовими інвестиціями* розуміють активи, що утримуються підприємством для збільшення прибутку за рахунок отриманих відсотків, дивідендів тощо, зростання вартості капіталу або отримання інших вигод.

У складі довгострокових фінансових інвестицій розрізняють:

- довгострокові фінансові інвестиції, що обліковуються згідно з методом участі в капіталі;
- інші фінансові інвестиції.

Довгострокові фінансові інвестиції обліковуються згідно з методом участі в капіталі, якщо підприємство завдяки цим інвестиціям матиме або справляє суттєвий вплив на дочірні або асоційовані інші підприємства. На існування або наявність значного впливу на інше підприємство вказує один з таких чинників:

- володіння інвестором не менш ніж 20 % акцій цього підприємства;
- присутність інвестора в раді директорів такого підприємства;
- участь інвестора в процесах прийняття рішень тощо.

Згідно з методом участі в капіталі балансова вартість інвестицій, яка спочатку оцінюється за собівартістю, збільшується (або зменшується) відповідно до частки інвестора в прибутках (або збитках) асоційованого підприємства.

Якщо довгострокові фінансові інвестиції не дають можливості підприємству суттєво впливати на асоційоване підприємство, їх розглядають як *інші фінансові інвестиції* (наприклад, довгострокові інвестиції в боргові цінні папери, довгострокові внески на депозитні банківські рахунки тощо).

5. Довгострокова дебіторська заборгованість. У цій статті відображається заборгованість фізичних та юридичних осіб, яку буде погашено після 12 місяців від дати складання балансу, наприклад, заборгованість орендаря за фінансовою орендою або працівника підприємства за отриманою ним від підприємства позикою на термін понад 12 місяців.

6. Відстрочені податкові активи. Тут відображається сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних періодах внаслідок виникнення тимчасової різниці між податком на прибуток, обчисленим відповідно до податкового законодавства, та податком, обчисленим згідно з положеннями бухгалтерського обліку в Україні.

Як зазначалося раніше, сума прибутку, визначена згідно з чинними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та чинним податковим законодавством України, неоднакова, що пояснює різницю і в сумі податку на прибуток. Якщо податок, обчислений відповідно до податкового законодавства, перевищує податок на прибуток, обчислений відповідно до вимог бухгалтерського обліку, виникають відстрочені податкові активи, які в наступних періодах відшкодовуватимуться.

У розділі III активу балансу “Витрати майбутніх періодів” відображаються витрати, що мало підприємство у звітному періоді, але які належать до наступних періодів (наприклад, сплачена на рік вперед орендна плата, витрати на передплату періодичних видань тощо).

Підсумок балансу відображає балансову вартість усіх ресурсів (активів), що контролюються підприємством.

У *пасиві балансу* подано інформацію про склад джерел формування ресурсів підприємства.

За структурою пасив балансу складається з таких розділів:

- власний капітал;
- забезпечення наступних витрат і платежів;
- довгострокові зобов'язання;
- поточні зобов'язання;
- доходи майбутніх періодів.

Розглянемо послідовно складові цих розділів:

- *власний капітал* є основою для початку і розвитку господарської діяльності будь-якого підприємства; крім того, він є одним з номінальних джерел фінансування, оскільки кредитори можуть відмовити у наданні відповідних позик;

- *самостійність* (співвідношення власного та залученого капіталу) і *влада* (розмір і склад власного капіталу) визначають ступінь незалежності від зовнішнього фінансування та характер впливу його власників (учасників) на діяльність підприємства;

- *розподіл доходів і активів* — частка окремих власників у капіталі є основою для пропорційного розподілу фінансового результату та майна при ліквідації підприємства.

До складу власного капіталу підприємства входять:

1) *статутний капітал* — зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (засновників) до капіталу підприємства. Якщо підприємство засноване як акціонерне товариство, сума статутного капіталу відображає колективну власність акціонерів, де частка кожного визначається номінальною вартістю придбаних ним акцій;

2) *пайовий капітал* — сума пайових внесків членів спілок та інших підприємств, що передбачена установчими документами. Ця стаття балансу застосовується кредитними спілками, колективними підприємствами, підприємствами споживчої кооперації та ін., в яких частка власного капіталу формується у вигляді пайових внесків членів;

3) *додатковий вкладений капітал* — сума, на яку вартість реалізації випущених акціонерним товариством акцій перевищує їх номінальну вартість, тобто емісійний дохід акціонерного товариства;

4) *інший додатковий капітал*. У цій статті відображається сума дооцінки необігових активів, вартість ресурсів, безкоштовно отриманих підприємством від інших юридичних або фізичних осіб тощо;

5) *резервний капітал* — сума резервів, створених відповідно до чинного законодавства або установчих документів за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Резервний капітал призначається для покриття непередбачених витрат, збитків, для сплати боргів у разі ліквідації підприємства;

6) *нерозподілений прибуток (непокритий збиток)* — сума прибутку, що залишається у підприємства після виплати доходів власникам (засновникам) та формування резервного капіталу, або сума непокритого збитку. Сума непокритого збитку в балансі наводиться в дужках та вираховується при визначенні підсумку власного капіталу;

7) *неоплачений капітал* — сума заборгованості власників (засновників) за внесками до статутного капіталу. Під час фактичного надходження внесків засновників та учасників підприємства заборгованість (сума неоплаченого капіталу) зменшується.

У балансі для відображення реального розміру власного капіталу сума неоплаченого капіталу також наводиться в дужках і вираховується при визначенні підсумку власного капіталу;

8) *вилучений капітал*. У цій статті наводиться інформація про фактичну собівартість акцій власної емісії або часток, що були викуплені товариством у його учасників.

Сума вилученого капіталу наводиться в балансі в дужках і підлягає вирахуванню при визначенні підсумку власного капіталу.

У II розділі пасиву балансу “Забезпечення наступних витрат і платежів” відображаються нараховані у звітному періоді *майбутні витрати та платежі* (наприклад, витрати на оплату майбутніх відпусток, гарантійні зобов'язання з ремонтного обслуговування реалізованої продукції тощо). Такі зобов'язання відповідно відображаються у статтях “Забезпечення виплат персоналу”, “Інші забезпечення”. У статті “Цільове фінансування” відображаються залишки невитрачених коштів цільового фінансування і цільових надходжень, які отримані з бюджету та інших джерел (наприклад, фінансування спонсором прокладання під'їзних шляхів). Джерела коштів у вигляді “Зобов'язань наступних витрат і платежів” прирівнюються до власних джерел коштів підприємства.

Розділи III і IV пасиву містять інформацію про зобов'язання підприємства, тобто його заборгованість перед іншими юридичними та фізичними особами, яка виникла внаслідок минулих подій. Під час її погашення зменшується обсяг ресурсів підприємства, тому розмір прийнятих ним зобов'язань та їх співвідношення з власним капіталом свідчать про ступінь ризику щодо збереження фінансової незалежності. Зобов'язання належать до зовнішніх джерел фінансування діяльності підприємства.

Зобов'язання підприємства можуть бути монетарними і немонетарними. Монетарні зобов'язання відображають суму грошових коштів, що підлягають сплаті кредиторам, а немонетарні — зобов'язання підприємства поставити товари або надати послуги певної кількості та якості іншим юридичним або фізичним особам.

Розрізняють поточні та довгострокові зобов'язання. Зобов'язання підприємства класифікуються як поточні, якщо вони мають бути погашені протягом операційного циклу підприємства або дванадцяти місяців від дати складання балансу.

Усі інші зобов'язання підприємства є довгостроковими.

До складу *довгострокових зобов'язань* підприємства (III розділ пасиву балансу) входять:

а) *довгострокові кредити банків*. У цій статті відображається сума заборгованості підприємства перед банками за отриманими від них позиками, які не належать до поточних зобов'язань;

б) *інші довгострокові фінансові зобов'язання*. До них належить сума довгострокової заборгованості підприємства за залученими позиковими коштами (крім банківських кредитів), на які нараховуються відсотки (наприклад, зобов'язання за випущеними підприємством довгостроковими облігаціями);

в) *відстрочені податкові зобов'язання*. Вони приймаються, коли податок на прибуток, обчислений згідно з діючими стандартами бухгалтерського обліку, перевищує податок, розрахований відповідно до податкового законодавства;

г) *інші довгострокові зобов'язання* — це зобов'язання, які не можуть належати до довгострокових фінансових зобов'язань та відстрочених податкових зобов'язань (наприклад, зобов'язання підприємства за фінансовою орендою).

Поточні зобов'язання підприємства подано у IV розділі пасиву балансу такими статтями:

а) *короткострокові кредити банків* — заборгованість підприємства за банківськими позиками, отриманими на термін до одного року;

б) *поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями* — це сума відсотків, нарахованих до сплати в поточному році за користування довгостроковими зобов'язаннями, що підлягає погашенню кредитами протягом 12 місяців від дати складання балансу;

в) *векселі видані*. У цій статті відображається кредиторська заборгованість підприємства за отримані від інших осіб товари, роботи, послуги, яка забезпечена векселями;

г) *кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги*. Тут відображена інформація про заборгованість підприємства за отримані ним товари, роботи, послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселями);

д) *поточні зобов'язання за розрахунками*. До них належать:

- одержані аванси від інших юридичних та фізичних осіб;
- заборгованість перед бюджетом;
- заборгованість за позабюджетними платежами;
- заборгованість за платежами зі страхування;
- заборгованість з оплати праці;

- заборгованість перед учасниками підприємства;
- заборгованість з внутрішніх розрахунків;
- е) *інші поточні зобов'язання* — до них належать ті, які не відображені у перелічених вище зобов'язаннях.

У V розділі пасиву балансу відображаються *доходи майбутніх періодів*. До складу цього розділу входять суми доходів, нарахованих протягом поточного або попередніх звітних періодів, але які належать до наступних періодів (наприклад, отримана на рік вперед орендна плата від орендарів тощо).

Підсумок пасиву балансу відображає загальну суму джерел коштів фінансування діяльності підприємства.

На підставі інформації, що міститься в балансі, можна обчислити низку аналітичних показників, які дають можливість охарактеризувати фінансово-економічний стан підприємства.

Зазначимо, що у світовій практиці застосовується дуже багато показників, за допомогою яких оцінюється фінансово-економічний стан підприємства. Ми розглянемо лише найпоширеніші з аналітичних показників, які, з точки зору їх змісту і призначення, можна розподілити на декілька груп.

До першої групи належать показники майнового стану. Вони призначені для експрес-оцінки стану та структури ресурсів підприємства. Розглянемо їх докладніше.

1. *Частка основних засобів в активах підприємства* ($\Delta\Phi_{03}$). Вона характеризує частку ресурсів підприємства, що інвестована в основні засоби. Розраховується за даними балансу підприємства (форма 1) за формулою

$$\Delta\Phi_{03} = \frac{\Phi_n^{03} - \mathcal{Z}^{03}}{\Phi_a} = \frac{\Phi_3^{03}}{\Phi_a}, \quad (5)$$

де Φ_n^{03} — первісна вартість основних засобів (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 031);

$\mathcal{Z}^{03}$ — сума накопиченого зносу (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 032);

Φ_3^{03} — залишкова вартість основних засобів (гр. од.) на початок (кінець) періоду;

Φ_a — вартість активів підприємства на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 280).

Якщо впродовж кількох років спостерігається зменшення цієї частки при незмінних або зростаючих обсягах реалізації продукції

(товарів, робіт, послуг), це свідчить про позитивні зміни на підприємстві.

2. *Частка обігових виробничих фондів в обігових активах* ($\Delta\Phi_{\text{овф}}$) характеризує частку обігових коштів, розміщених у сфері виробництва продукції:

$$\Delta\Phi_{\text{овф}} = \frac{\Phi_{\text{овф}}}{\Phi_{\text{оа}}} , \quad (6)$$

де $\Phi_{\text{овф}}$ — обігові виробничі фонди (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 100 + 120 + 270);

$\Phi_{\text{оа}}$ — обігові активи підприємства (гр. од.) (ф. № 1, ряд. 260 + 270).

3. *Коефіцієнт зносу основних засобів* ($k_{\text{зн}}$) визначає ступінь зносу основних засобів підприємства:

$$k_{\text{зн}} = \frac{З_{\text{оз}}}{\Phi_n^{\text{оз}}} , \quad (7)$$

де $З_{\text{оз}}$ — знос основних засобів (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 032);

$\Phi_n^{\text{оз}}$ — первісна вартість основних засобів (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 031).

4. *Коефіцієнт придатності основних засобів* ($k_{\text{прид}}$) характеризує незношену частку основних засобів підприємства:

$$k_{\text{прид}} = \frac{\Phi_n^{\text{оз}} - З}{\Phi_n^{\text{оз}}} , \quad (8)$$

де $\Phi_n^{\text{оз}}$ — залишкова вартість основних засобів (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 030);

$\Phi_n^{\text{оз}}$ — первісна вартість основних засобів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 031).

5. *Коефіцієнт оновлення основних фондів* ($k_{\text{он}}$) характеризує ступінь фізичного оновлення основних фондів підприємства:

$$k_{\text{он}} = \frac{\Phi_{\text{над}}^{\text{оз}}}{\Phi_n^{\text{оз. кр}}} , \quad (9)$$

де $\Phi_{\text{над}}^{\text{оз}}$ — вартість основних засобів (гр. од.), що надійшли впродовж звітного періоду;

$\Phi_n^{\text{оз. кр}}$ — первісна вартість основних засобів підприємства на кінець року (гр. од.).

6. *Частка обігових виробничих активів* у загальному обсязі ресурсів ($\Delta\Phi_{\text{ов}}$) характеризує частку мобільних виробничих фондів у загальній кількості ресурсів підприємства:

$$\Delta\Phi_{\text{ов}} = \frac{\Phi_{\text{овф}}}{\Sigma\Phi_{\text{а}}} , \quad (10)$$

де $\Phi_{\text{овф}}$ — вартість обігових виробничих фондів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 100+120+270);

$\Sigma\Phi_{\text{а}}$ — сума активів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 280).

7. *Коефіцієнт мобільності активів* ($k_{\text{моб}}$) визначає частку обігових коштів підприємства, що припадає на одиницю необігових коштів:

$$k_{\text{моб}} = \frac{\Phi_{\text{моб}}}{\Phi_{\text{на}}} , \quad (11)$$

де $\Phi_{\text{моб}}$ — вартість мобільних активів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 260+270);

$\Phi_{\text{на}}$ — вартість немобільних активів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 080).

До другої групи показників фінансово-економічного стану підприємства належать *показники його фінансової стійкості*, яка визначається спроможністю підприємства фінансувати формування своїх запасів і витрат за рахунок власних джерел коштів. Розглянемо показники фінансової стійкості.

1. *Обсяг власних обігових коштів* характеризує обігові активи підприємства, які фінансуються за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань. Наявність власних обігових коштів означає не лише спроможність підприємства фінансувати свою поточну діяльність, а й можливість розширювати виробництво продукції. Сума власних обігових коштів підприємства визначається за формулою

$$\text{ВОК} = (\text{ВК} + \text{ДЗ}) - \text{В}_{\text{на}} , \quad (12)$$

де ВОК — власні обігові кошти (гр. од.) на початок (кінець) періоду;

ВК — власний та прирівняний до нього капітал підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 380+430+630);

ДЗ — довгострокові зобов'язання підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 430);

$\text{В}_{\text{на}}$ — вартість необігових активів (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 080).

Позитивним вважається збільшення обсягів власного обігового капіталу.

2. *Коефіцієнт забезпечення обігових активів власними обіговими коштами* ($k_{звк}$) характеризує частку обігових активів підприємства, які фінансуються за рахунок його власних обігових коштів:

$$k_{звк} = \frac{ВОК}{В_{оа}} , \quad (13)$$

де $В_{оа}$ — вартість обігових активів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 260+270).

3. *Коефіцієнт маневреності* (k_m) визначає частку запасів (тобто матеріальних обігових активів) у складі власних обігових коштів:

$$k_m = \frac{В_{зап}}{ВОК} , \quad (14)$$

де $В_{зап}$ — вартість запасів підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 100+120+130+140).

4. *Коефіцієнт автономії* ($k_{авт}$) характеризує фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування і відображає частку власних джерел фінансування в загальній сумі джерел його коштів:

$$k_{авт} = \frac{ВК}{R_{п}} , \quad (15)$$

де ВК — власний та прирівняний до нього капітал підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 380+430+630);

$R_{п}$ — пасиви підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 640).

5. *Коефіцієнт співвідношення* власних та залучених джерел коштів ($k_{вк/зк}$) характеризує забезпеченість заборгованості власними коштами:

$$k_{вк/зк} = \frac{ВК}{З_д + З_п} , \quad (16)$$

де $З_д$ — довгострокові зобов'язання підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 480);

$З_п$ — поточні зобов'язання підприємства (гр. од.) на початок (кінець) періоду (ф. № 1, ряд. 620).

Перевищення власних коштів над залученими свідчить про фінансову стійкість підприємства. У цьому разі $K_{вк/зк} > 1$.

До третьої групи аналітичних показників належать такі, що характеризують ліквідність (платоспроможність) підприємства.

Ліквідність характеризує спроможність майна підприємства швидко перетворитися у грошові кошти для негайного погашення його поточної заборгованості. Залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення майна у грошові кошти, розрізняють активи:

- *A1. Найліквідніші.* До них належать грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції (сума рядків балансу 220, 230, 240).

- *A2. Активи, що швидко реалізуються.* Містять дебіторську заборгованість та інші обігові активи (сума рядків балансу 150, 160, 170, 180, 190, 200, 250, 270).

- *A3. Активи, що повільно реалізуються.* До них належать запаси підприємства (сума рядків балансу 100, 110, 120, 130, 140).

- *A4. Активи, що важко реалізуються.* Це нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції та інші необігові активи (рядок балансу 080).

Зобов'язання підприємства за ступенем терміновості їх погашення поділяють на групи:

- *З_т. Найтерміновіші зобов'язання.* До них належать поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні зобов'язання підприємства за розрахунками (сума рядків балансу 510, 540, 550, 560, 570, 580, 590, 600).

- *З_к. Короткострокові зобов'язання.* Це короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інші короткострокові пасиви (сума рядків балансу 500, 520, 530, 610).

- *З_д. Довгострокові зобов'язання.* Це довгострокові кредити банків та всі інші довгострокові зобов'язання (рядок балансу 480).

- *R_п. Постійні пасиви.* До них належать джерела власних коштів підприємства, тобто власний капітал та забезпечення наступних витрат і платежів, доходи майбутніх періодів (сума рядків балансу 380, 430, 630).

Ідеальним вважається стан, коли має місце така система співвідношень:

$$A1 \geq Z_t, A2 \geq Z_k, A3 \geq Z_d, A4 \geq R_p.$$

Як показники ліквідності використовують також коефіцієнти:

1. *Коефіцієнт абсолютної ліквідності* ($k_{\text{абс. лікв}}$) відображає частину поточної заборгованості, яку підприємство може негайно погасити найближчим часом:

$$k_{\text{абс. лікв}} = \frac{\text{ГКЕ}}{З_{\text{п}}}, \quad (17)$$

де ГКЕ — грошові кошти та їх еквіваленти (сума рядків балансу 230, 240) (тис. грн.);

$З_{\text{п}}$ — поточні зобов'язання (рядок балансу 620) (тис. грн.).

Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності має перебувати в межах 0,20–0,35. Якщо ж коефіцієнт набуває значення нижчого, ніж 0,20, це означає, що у підприємства бракує грошових коштів на покриття невідкладних зобов'язань.

2. *Коефіцієнт критичної ліквідності* ($k_{\text{кр. лікв.}}$) характеризує очікувану платоспроможність підприємства через період, що дорівнює тривалості одного обороту дебіторської заборгованості:

$$k_{\text{кр. лікв}} = \frac{\text{ГКЕ} + \Phi I_n + \text{ДебЗ}}{З_{\text{п}}}, \quad (18)$$

де ΦI_n — поточні фінансові інвестиції (рядок балансу 220) (тис. грн.);

ДебЗ — дебіторська заборгованість (сума рядків балансу 150, 160, 170, 180, 190, 200, 210) (тис. грн.).

3. *Коефіцієнт покриття* ($k_{\text{покр.}}$), або *коефіцієнт поточної ліквідності*, характеризує здатність підприємства погасити поточні зобов'язання протягом періоду, що дорівнює тривалості обороту його обігових активів. У цьому разі розглядається не тільки забезпечення своєчасних розрахунків з дебіторами та реалізації готової продукції, а й продажу за необхідності інших оборотних засобів (сировини, матеріалів тощо). Обчислюється за формулою

$$k_{\text{покр}} = \frac{\text{ГКЕ} + \Phi I_n + \text{ДебЗ} + \xi}{З_{\text{п}}}, \quad (19)$$

де ξ — запаси (сума рядків балансу 100, 110, 120, 130, 140) (тис. грн.).

Нормальним вважається стан, коли значення цього коефіцієнта перевищує 2.

Другий важливий фінансовий документ — “Звіт про фінансові результати”. У цьому звіті міститься інформація про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства. Він складається з трьох розділів: I — “Фінансові результати”, II — “Елементи операційних витрат”, III — “Розрахунок показників прибутковості акцій” (див. таблицю в дод. 2).

Розділ I звіту містить дані про доходи і витрати підприємства, пов'язані з операційною, фінансовою та інвестиційною діяльністю, а також про фінансові результати, одержані підприємством під час його звичайної та надзвичайної діяльності.

Звичайна діяльність відбувається під час виробництва та реалізації продукції (надання послуг, виконання робіт), розрахунків з поставальниками і замовниками, працівниками, кредитними установами, податковими органами, здійснення інших поточних операцій.

До надзвичайної діяльності належить діяльність підприємства в умовах стихійних лих, пожеж, техногенних аварій тощо. Зміст статей розділу I і послідовність визначення фінансового результату від звичайної діяльності було розглянуто у п. 2 цього розділу. Якщо протягом звітного періоду відбувалася надзвичайна діяльність, то фінансові результати від звичайної діяльності коригуються на отримані доходи (на зазнані збитки) від надзвичайної діяльності.

У розділі II звіту надається інформація про операційні витрати підприємства (на виробництво, управління, збут, інші операції) в розрізі економічних елементів:

- матеріальні витрати;
- витрати на оплату праці;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація;
- інші операційні витрати.

За допомогою даних про економічні елементи операційних витрат можна зробити висновки про тип виробництва, до якого належить підприємство (матеріало-, фондо- чи трудомістке), і визначити чинники, зміна яких може негативно вплинути на операційну діяльність підприємства. Наприклад, для матеріаломісткого виробництва небезпечним є скорочення видобутку або імпорту сировини, оскільки відповідне зростання цін на неї може негативно вплинути на діяльність підприємства (наприклад, спричинити зменшення обсягів виробництва, а звідси й очікуваної виручки від реалізації та прибутків).

Розділ III звіту заповнюють акціонерні товариства. У ньому містяться дані про ефективність (прибутковість) використання підприємством ресурсів, наданих власниками його простих акцій, а саме:

- чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію;
- скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію.

Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, обчислюється так:

$$\text{ЧД}_a = \frac{\text{ЧД}}{K_a}, \quad (20)$$

де ЧД_a — чистий прибуток акціонерного товариства за звітний період (гр. од.);

K_a — середньозважена кількість простих акцій товариства в обігу.

Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію, передбачає під час його обчислення врахування потенційних простих акцій. Потенційні прості акції — це такі акції, що можуть бути випущені в обіг згідно з укладеними угодами (опціонами, ф'ючерсними контрактами тощо). Їх випуск збільшить загальну кількість простих акцій підприємства і відповідно зменшить прибуток, що припадатиме на одну просту акцію.

На підставі інформації, поданої в балансі та звіті про фінансові результати, можна визначити показники, що характеризують ділову активність підприємства, тобто віддачу застосовуваних ним ресурсів та ефективність використання джерел фінансування його діяльності.

Розглянемо найпоширеніші показники ділової активності підприємства.

1. *Ресурсовіддача (РВ), або обіговість активів підприємства:*

$$\text{РВ} = \frac{\text{Ч}_в}{\Sigma_a}, \quad (21)$$

де $\text{Ч}_в$ — чиста виручка підприємства (гр. од.) за звітний період (ф. № 2, ряд. 035);

Σ_a — середня сума активів підприємства (гр. од.) за звітний період (ф. № 1, ряд. 280).

Цей показник відбиває чисту виручку, яку підприємство заробляє, використовуючи одну грошову одиницю вартості усіх своїх ресурсів.

2. *Фондовіддача (Ф)* відображає, скільки виручки припадає на одиницю вартості основних засобів, тобто характеризує ефективність їх використання:

$$\text{Ф} = \frac{\text{Ч}_в}{\Phi_{\text{сер}}^{\text{оз}}}, \quad (22)$$

де $\Phi_{\text{сер}}^{\text{оз}}$ — середня вартість основних засобів підприємства (гр. од.) за звітний період (ф. № 1, ряд. 030).

3. *Коефіцієнт оборотності обігових коштів ($k_{\text{оок}}$)* характеризує кількість оборотів обігових коштів за звітний період:

$$k_{\text{оок}} = \frac{\text{Ч}_\text{в}}{\text{В}_\text{ок}}, \quad (23)$$

де $\text{В}_\text{ок}$ — середня вартість обігових коштів (гр. од.) у звітному періоді (ф. № 1, ряд. 260+270).

Що більше оборотів здійснюють обігові кошти, то вище ефективність їх використання.

4. *Період одного обороту обігових коштів* ($\text{Д}_{\text{оок}}$) (у днях) обчислюється за формулою

$$\text{Д}_{\text{оок}} = \frac{\text{Д}_\text{к}}{k_{\text{оок}}}, \quad (24)$$

де $\text{Д}_\text{к}$ — кількість календарних днів у звітному періоді.

5. *Коефіцієнт завантаження обігових коштів* є оберненим до $k_{\text{оок}}$ і характеризує участь обігових коштів у кожній грошовій одиниці виручки, отриманої підприємством від реалізації продукції. Що менше обігових коштів припадає на 1 гр. од. виручки, то ефективніше вони використовуються.

6. *Коефіцієнт ефективності (прибутковості) обігових коштів* ($k_{\text{пок}}$) характеризує кількість прибутку на 1 гр. од. обігових коштів:

$$k_{\text{пок}} = \frac{\text{Д}}{\text{В}_\text{ок}}, \quad (25)$$

де Д — прибуток від операційної діяльності підприємства (гр. од.) (ф. № 2, ряд. 100).

7. *Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості* ($k_{\text{одз}}$) відображає, у скільки разів чиста виручка підприємства перевищує середню дебіторську заборгованість:

$$k_{\text{одз}} = \frac{\text{Ч}_\text{в}}{\text{З}_\text{д}}, \quad (26)$$

де $\text{З}_\text{д}$ — середня дебіторська заборгованість (гр. од.) у звітному періоді (ф. № 1, ряд. 050+160+170+180+190+200+210).

8. *Середній термін оборотності дебіторської заборгованості* ($\text{Д}_{\text{дз}}$) характеризує середній термін її погашення:

$$\text{Д}_{\text{дз}} = \frac{\text{Д}_\text{к}}{k_{\text{одз}}}, \quad (27)$$

де $\text{Д}_\text{к}$ — кількість календарних днів у звітному періоді.

9. *Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості* ($k_{\text{окз}}$) відображає, у скільки разів чиста виручка підприємства перевищує його кредиторську заборгованість:

$$k_{\text{окз}} = \frac{\text{Ч}_в}{k_3}, \quad (28)$$

де k_3 — середня кредиторська заборгованість (гр. од.) у звітному періоді (ф. № 1, ряд. 540+550+560+570+580+590+600).

10. *Середній термін оборотності кредиторської заборгованості* ($D_{\text{кз}}$) характеризує середній термін її погашення:

$$D_{\text{кз}} = \frac{D_{\text{к}}}{k_{\text{окз}}}. \quad (29)$$

11. *Коефіцієнт оборотності власного капіталу* ($k_{\text{овк}}$) характеризує віддачу власного капіталу підприємства, тобто визначає, скільки чистої виручки припадає на одиницю власного капіталу:

$$k_{\text{овк}} = \frac{\text{Ч}_в}{\text{ВК}}, \quad (30)$$

де ВК — середня сума власного та прирівняного до нього капіталу підприємства (гр. од.) (ф. № 1, ряд. 380+430+630).

Крім показників ділової активності визначають показники рентабельності.

Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства.

1. *Рентабельність ресурсів (активів) підприємства за прибутком* від звичайної діяльності ($P_{\text{зв. д}}$) визначає, скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи підприємства:

$$P_{\text{зв. д}} = \frac{D_{\text{зв. д}}}{\Sigma_a}, \quad (31)$$

де $D_{\text{зв. д}}$ — прибуток від звичайної діяльності підприємства (гр. од.) (ф. № 2, ряд. 190).

2. *Рентабельність ресурсів (активів) за чистим прибутком* (P_a) визначає, скільки чистого прибутку припадає на одиницю інвестованих в активи підприємства коштів:

$$P_a = \frac{\text{ЧД}}{\Sigma_a}, \quad (32)$$

де ЧД — чистий прибуток підприємства (гр. од.) за звітний період (ф. № 2, ряд. 220).

3. *Рентабельність власного капіталу* ($P_{\text{вк}}$) визначає, скільки чистого прибутку припадає на одиницю власного капіталу підприємства:

$$P_{\text{вк}} = \frac{\text{ЧД}}{\text{ВК}}. \quad (33)$$

4. *Рентабельність виробничих фондів* ($P_{\text{вф}}$) характеризує, скільки чистого прибутку припадає на одиницю вартості виробничих фондів:

$$P_{\text{вф}} = \frac{\text{ЧД}}{B_{\text{вф}}}, \quad (34)$$

де $B_{\text{вф}}$ — середня вартість виробничих фондів підприємства (гр. од.) (ф. № 1, ряд. 030+100+120).

5. *Рентабельність реалізованої продукції* ($P_{\text{пр}}$) характеризує, скільки прибутку припадає на грошову одиницю виручки від реалізації продукції:

$$P_{\text{пр}} = \frac{П_{\text{реал}}}{Ч_{\text{в}}}, \quad (35)$$

де $П_{\text{реал}}$ — прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) (гр. од.) (ф. № 2, ряд. 050).

У процесі діяльності підприємства відбувається рух його грошових коштів. *Рух грошових коштів* — надходження та вибуття грошових коштів підприємства та їх еквівалентів.

Рух цих коштів відбиває “*Звіт про рух грошових коштів*” (Форма 3) (див. дод. 3). Він містить інформацію про джерела формування та напрямки використання грошових коштів, яка обов'язково враховується під час прийняття практично будь-яких важливих рішень на підприємстві. Це пояснюється тим, що більшість рішень керівництва підприємства пов'язана з використанням грошових коштів. Рух грошових коштів стосується рішень щодо:

- капіталовкладень — як при вирішенні завдань підтримання діючого рівня виробництва, так і збільшення обсягів випуску продукції (робіт, послуг);
- збільшення обігового капіталу у зв'язку із зростанням операцій підприємства, оскільки це може призвести до збільшення розмірів дебіторської заборгованості та матеріальних запасів;

- здійснення витрат на дослідження і розробки, адже отримання від них віддачі потребує тривалого часу;
- обслуговування боргу і спроможності його погасити тощо.

Для забезпечення фінансово-економічної стабільності та розвитку підприємства необхідно враховувати усі потоки грошових коштів від будь-якої діяльності. Здійснюючи якийсь вид діяльності (операційну, інвестиційну, фінансову), підприємство функціонує у певному середовищі, в якому співпрацює з низкою суб'єктів, що мають прямий вплив на нього.

На рис. 3 в узагальненому вигляді подано контрагентів підприємства, стосунки з якими пов'язані з надходженням або витрачанням грошових коштів.

При здійсненні кожного виду діяльності підприємства виникає певний рух грошових коштів.

Операційна діяльність пов'язана з такими потоками грошових коштів:

- надходження грошових коштів від продажу продукції (товарів, робіт, послуг);
- надходження грошових коштів від надання майна підприємства в оренду, грошові надходження від гонорарів;

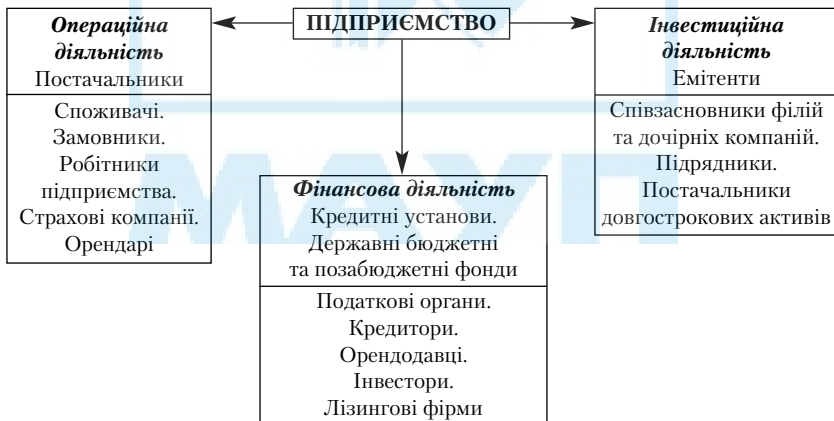


Рис. 3. Контрагенти підприємства

- грошові надходження від комісійних;
- грошові надходження від інших доходів;
- грошові платежі постачальникам за сировину, товари, послуги;

- грошові платежі робітникам та від їхнього імені іншим особам;
- грошові надходження і платежі страховій компанії у вигляді страхових внесків та страхового відшкодування;

- грошові надходження і платежі за контрактами, укладеними для комерційних або торговельних цілей;

- інші грошові потоки.

Рух грошових коштів від інвестиційної діяльності:

- грошові платежі, пов'язані з придбанням основних засобів, нематеріальних та інших довгострокових активів;

- грошові платежі для придбання корпоративних або боргових цінних паперів інших підприємств та паїв участі у спільних підприємствах;

- авансові грошові платежі і кредити, надані іншим сторонам (якщо вони не належать до операційної діяльності, як, наприклад, для фінансових компаній);

- грошові відшкодування авансів і кредитів, наданих іншим сторонам (крім фінансових інститутів: для них ця діяльність є основною);

- грошові платежі та надходження за строковими контрактами — ф'ючерсними, опціонами (якщо вони укладені не з комерційною метою або для фінансової діяльності).

Рух грошових коштів від фінансової діяльності:

- грошові надходження від емісії власних акцій або інших пайових інструментів підприємства;

- грошові виплати власникам під час викупу підприємством власних акцій;

- грошові надходження від випуску облігацій та довгострокових кредитів;

- грошові виплати для погашення отриманих позик тощо.

На підставі інформації про рух грошових коштів підприємства можна визначити достатність грошових потоків від операційної діяльності, зробити висновки щодо ефективності та обґрунтованості здійснення підприємством інвестиційної діяльності, а також структури фінансових операцій, пов'язаних з грошовими коштами та їх еквівалентами. Для цього у звітності визначається *показник чистого ру-*

ху грошових коштів підприємства. Він обчислюється як різниця між надходженнями та виплатами грошових коштів від усіх видів діяльності.

Звіт про рух грошових коштів має форму таблиці (див. дод. 3), в якій потоки грошових коштів розподілені за трьома напрямками: операційна, інвестиційна та фінансова діяльність підприємства. Ці грошові потоки знайшли відбиття у відповідних розділах звіту: “Рух коштів у результаті операційної діяльності”; “Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності”; “Рух коштів у результаті фінансової діяльності”.

У звітності визначається найважливіший показник, що характеризує ефективність управління підприємством загалом, — *чистий рух грошових коштів* підприємства. Він обчислюється як різниця між надходженнями і витратами грошових коштів від усіх видів діяльності.

Таким чином, “*Звіт про рух грошових коштів*”, що характеризує зміни фінансово-економічного стану підприємства, побудований на основі методу потоку грошових коштів. Він дає можливість оцінити очікувані в майбутньому надходження та витрати грошових коштів, проаналізувати спроможність підприємства забезпечувати потрібний рівень ліквідності, оцінити необхідність залучення додаткових фінансових ресурсів.

Контрольні запитання та завдання

1. Які методи використовуються для визначення виручки підприємства від реалізації продукції (робіт, послуг)? Наведіть приклади.
2. Яким чином визначається чистий фінансовий результат діяльності підприємства? Як розподіляється чистий прибуток підприємства?
3. Дайте характеристику фінансовій звітності підприємства, її призначенню та інформації, що в ній міститься.
4. Які показники відбивають майновий стан підприємства?
5. Які показники характеризують фінансову стійкість підприємства?
6. Які показники характеризують ліквідність?
7. Наведіть показники ділової активності підприємства.
8. Охарактеризуйте показники рентабельності.
9. Дайте характеристику руху грошових коштів від операційної, інвестиційної та фінансової діяльності.

Список використаної та рекомендованої літератури:

1. *Економіка підприємств* / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2000.
2. *Ізмайлова К. В.* Фінансовий аналіз: Навч. посіб. — К.: МАУП, 2000.
3. *Коробов Н. Я.* Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. — К.: Т-во “Знання”; КОО, 2000.
4. *Фінансова звітність за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку*: Практич. посіб. — К.: Лібра, 1999.



ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Час економічних перетворень початку 90-х років ХХ ст. надав більшості українських підприємств можливість увійти до міжнародного економічного середовища. Ця можливість була використана ними по-різному: від упевненої участі у міжнародній конкуренції до антидемпінгового виведення з ринків певних країн.

Нині багато національних підприємств, що співпрацюють з різними міжнародними корпораціями — професійними “гравцями” міжнародного економічного середовища, намагаються працювати на внутрішньому економічному полі, використовуючи зовнішньоекономічні зв’язки як другорядні, допоміжні.

Непрофесійний підхід, досить жорстке суперництво з боку іноземних конкурентів та бажання працювати на внутрішніх споживачів — чинники, що зумовлюють відносно низьку інтенсивність зовнішньоекономічних зв’язків українських підприємств.

“Зовнішньоекономічна діяльність підприємства” — це підрозділ економічної науки, поняття та методи якої дають можливість підвищити рівень спеціалістів, щоб вони були спроможні визначити конкурентні стратегії для впевненого просування українських підприємств як на національному ринку товарів і послуг, так і на міжнародних.

1. Місце зовнішньоекономічної діяльності підприємств у системі міжнародних економічних відносин

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства інтегрує підходи та методологію різних економічних дисциплін, адже предмет її є дуже

широким. Якщо йти від загального до часткового, то фундаментальною основою підрозділу “Зовнішньоекономічна діяльність підприємства” є *міжнародна економіка* — частина теорії ринкової економіки, що вивчає закономірності взаємодії господарських суб’єктів різної державної належності в галузі міжнародного обміну товарами, руху чинників виробництва, фінансування та формування міжнародної економічної політики [7]. Різні форми взаємодії являють собою *міжнародні економічні відносини (МЕВ)*, які є об’єктом вивчення міжнародної економіки, — господарські зв’язки між міжнародними економічними організаціями, міжнародними інтеграційними формуваннями, окремими країнами, ринками та підприємствами з приводу виробництва, розподілу та обміну товарів і ресурсів між ними.

Сукупність МЕВ є системним утворенням. Як видно з рисунка, компонентами структури МЕВ є елементи, суб’єкти та рівні.

Елементи МЕВ	Суб’єкти МЕВ	Рівні МЕВ
1. Міжнародний рух товарів • міжнародна торгівля 2. Міжнародний рух факторів виробництва • міжнародні валютно-фінансові відносини • міжнародні інвестиційно-виробничі відносини • міжнародні науково-технічні відносини • міжнародна міграція робочої сили	1. Міжнародні економічні організації 2. Міжнародні інтеграційні формування 3. Країни 4. Внутрішні регіони, внутрішні ринки, галузі 5. Підприємства	1. Глобальний 2. Міжнародний регіональний 3. Міждержавний 4. Міжрегіональний 5. Міжгалузевий 6. Зовнішньоекономічної діяльності підприємств

Структура міжнародних економічних відносин

Елементи МЕВ являють собою певні початкові явища — міжнародний рух товарів та міжнародний рух факторів виробництва, адже саме рух товарів і ресурсів призводить до взаємодії між суб’єктами різної державної належності.

Міжнародний рух товарів є зовнішньою ознакою існування світового ринку і являє собою таку форму міжнародних економічних відносин, як *міжнародна торгівля* — сфера міжнародних товарно-грошових відносин, котра, у свою чергу, являє собою сукупну зовнішню торгівлю всіх країн світу.

Міжнародний рух факторів виробництва — праці, капіталу, природних ресурсів та технології — визначає існування світового господарства, що впливає не лише на сфери обігу, а й на сфери виробництва.

Світове господарство — сукупність національних економік країн світу, що поєднані між собою мобільними факторами виробництва. Світове господарство має такі форми МЕВ:

- *міжнародні валютно-фінансові відносини* як зовнішня ознака міжнародного руху фінансового капіталу;
- *міжнародні інвестиційно-виробничі відносини* як зовнішня ознака міжнародного руху підприємницького капіталу;
- *міжнародні науково-технічні відносини* як зовнішня ознака міжнародного руху технології;
- *міжнародна міграція робочої сили* як зовнішня ознака міжнародного руху праці.

Суб'єкти МЕВ — це носії такої властивості, як здатність налагоджувати міжнародні економічні зв'язки із собі подібними. Серед усіх суб'єктів МЕВ виокремимо такі групи:

1. *Міжнародні економічні організації* — організації, які на основі міжнародно-договірних відносин провадять діяльність, пов'язану з організацією та здійсненням міжнародного економічного співробітництва. До них належать всі економічні організації в системі ООН — Економічна і Соціальна Рада ООН, Економічна комісія ООН для Європи, Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) тощо, Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Всесвітня торговельна організація (ГАТТ/ВТО), Міжнародний валютний фонд (МВФ) та ін.

2. *Міжнародні інтеграційні формування* — угруповання країн одного регіону, які на основі процесу економічної взаємодії спрямовують свою діяльність на зближення господарських механізмів, які набувають форми міждержавних угод та є такими, що узгоджено регулюються міждержавними органами [11, 32]. До міжнародних інтеграційних формувань нині належать Європейський Союз (ЄС), Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ), Північноамериканська асоціація вільної торгівлі (НАФТА), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Спільний ринок країн Південного конуса (МЕРКОСУР) тощо.

3. *Держава* — політична форма організації суспільства, яка виражає зумовлену економічним ладом політичну владу всього народу. Держава є головним суб'єктом МЕВ, оскільки саме цей носій властивості МЕВ забезпечує існування решти суб'єктів.

4. *Внутрішні регіони* — географічно виокремлені частини країни, що відрізняються від інших частин сукупністю природних, історичних, економічних та інших стійких особливостей; *внутрішні ринки* — ринки конкретного товару, групи товарів й товарів певної галузі одного регіону країни чи держави загалом; *галузі* — групи фірм-виробників товарів, які є близькими заміниками один одного. Суб'єкти цієї групи є досить синтетичними: вони не існують в чистому вигляді, а являють собою інтегруючі угруповання.

5. *Підприємства* — господарські суб'єкти, що створені для виробництва товарів чи надання послуг. До підприємств як суб'єктів МЄВ належать будь-які економічні одиниці — від торговельного малого приватного підприємства до транснаціональної корпорації з декількома мільйонами акціонерів, що спеціалізується на розробці та виробництві біоінженерних технологій.

Рівні МЄВ утворюються діяльністю певних груп суб'єктів МЄВ, отже: *глобальний* рівень формується діяльністю міжнародних економічних організацій; *міжнародний регіональний* — міжнародних регіональних формувань; *міждержавний* — окремих країн; *міжрегіональний* — різних національних внутрішніх регіонів та *міжгалузевий* — галузями різних країн; рівень *зовнішньоекономічної діяльності* утворюється завдяки міжнародній взаємодії різних підприємств.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність підприємства є складовою системи міжнародних економічних відносин, що формує їх мікрорівень. Саме тому поняття зовнішньоекономічної діяльності співвідноситься з поняттям *міжнародної мікроекономіки*, яка, за визначенням О. Киреева, є частиною теорії міжнародної економіки, що вивчає закономірності руху між країнами товарів і факторів виробництва, а також їхні ринкові характеристики (попит, пропозицію, ціну тощо) [7]. Щодо визначення поняття “Зовнішньоекономічна діяльність” в літературі не існує єдиної думки, тому можна використати визначення, зафіксоване в Законі України “Про зовнішньоекономічну діяльність” від 16 квітня 1991 р., відповідно до якого *зовнішньоекономічною* є діяльність, що побудована на взаємозв'язках між суб'єктами господарської діяльності України з іноземними суб'єктами господарської діяльності, а також та, що є як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) як частина системи МЄВ також являє собою системне утворення, але вже не таке складне. Зва-

жаючи на співвіднесеність з міжнародною мікроекономікою, елементами ЗЕД є міжнародний рух товарів і факторів виробництва, що мають такі її форми:

- зовнішня торгівля;
- зовнішні валютно-фінансові відносини;
- спільне підприємництво та іноземне інвестування;
- зовнішнє передавання технологій.

Основним суб'єктом ЗЕД є підприємства, проте реально спектр суб'єктів ЗЕД ширший, адже він складається з тих суб'єктів МЕВ, що здійснюють господарську діяльність у міжнародному економічному середовищі передусім із країн та інтеграційних формувань.

Зовнішньоекономічна діяльність є мікрорівнем МЕВ, доповнювати який можуть рівні, утворені діяльністю інших суб'єктів МЕВ, які пов'язані один з одним господарськими зв'язками.

Визначивши місце ЗЕД у системі МЕВ та окресливши предмет ЗЕД, зазначимо, що завданням розділу “Зовнішньоекономічна діяльність підприємства” є виявлення закономірностей міжнародних взаємозв'язків між різними суб'єктами господарської діяльності, які можна віднайти, характеризуючи окремі форми ЗЕД (зовнішню торгівлю, іноземне інвестування тощо).

2. Форми зовнішньоекономічної діяльності

Будь-яке підприємство, що намагається увійти до міжнародного економічного середовища, стоїть перед вибором — які механізми використовувати для здійснення таких напрямів просування: експортувати або імпортувати товари, інвестуючи, створюючи кооперативні об'єднання чи використовуючи іноземні ноу-хау. Тільки знання таких форм співробітництва надасть можливість зробити спеціалістам правильний вибір.

Зовнішня торгівля

Найпростішою та найпершою, що виникла, стала така форма ЗЕД, як зовнішня торгівля. Сучасний світ винайшов безліч методів і механізмів зовнішньоторговельного співробітництва та стандартизував їх. Визначення та правила, що тлумачать закономірності зовнішньоторговельних зв'язків, є загальновизнаними у світі, зокрема поняття “зовнішня торгівля” тлумачиться як сукупність товарно-грошових відносин підприємств однієї країни з підприємствами інших держав.

Зауважимо, що зовнішня торгівля різних країн світу складає міжнародну торгівлю. Якщо остання є зовнішньою ознакою існування світового ринку — сфери стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базуються на міжнародному поділі праці та інших чинників виробництва, то зовнішня торгівля є ознакою існування міжнародного ринку — частини національних ринків, що пов'язана з іноземними ринками [7].

Зовнішня торгівля є складним економічним явищем, тому що, зокрема, утворюється двома протилежними товаропотоками — експортом та імпортом, а також їх різновидами — реекспортними та реімпортними операціями.

Експорт — продаж товару, що передбачає його вивіз за кордон.

Імпорт — купівля товару, що передбачає його ввезення з-за кордону.

Реекспорт — операція продажу такого товару, який був раніше імпортований і не підлягав переробці.

Реімпорт — операція купівлі такого товару, що був раніше експортований і не підлягав переробці.

Основними елементами зовнішньої торгівлі, із сукупності яких вона і складається, є зовнішньоторговельні операції — комплекс дій контрагентів різних країн, спрямований на здійснення товарно-грошового обміну. Механізм зовнішньоторговельної операції складається послідовною сукупністю певних дій:

- дослідження іноземних ринків;
- пошук партнера;
- вибір контрагента;
- укладання договору;
- виконання умов контракту.

Розглянемо докладніше дії зовнішньоторговельної операції.

Дослідження іноземних ринків може відбуватися за різними схемами, здебільшого наведеними у підручниках з маркетингу або міжнародного маркетингу [4; 5]. Але всі вони зводяться до аналізу певних показників, до яких, як правило, належать економічний потенціал фірм галузі, країни; ефективність діяльності вітчизняного підприємства за умови роботи на певному ринку; конкурентоспроможність товару, фірми, галузі країни, національної економіки; фінансовий стан фірм — потенційних партнерів тощо.

На етапі *пошуку партнера* національні підприємства використовують всі можливі засоби задля одержання інформації про потенційних

контрагентів, серед яких згодом обирається один. До засобів пошуку іноземних партнерів належать такі:

1. За допомогою послуг спеціалізованих установ:

- кредит-бюро — консультантів, що надають довідки та звіти про різні підприємства. Ось назви найбільших кредит-бюро світу: “*Dun&Bradstreet*” — США, “*Kredit schutzverband*” — Австрія, “*Datastreet*” — Великобританія, “*Cosmo*” — Італія, “*DAFSA*” — Франція;

- торговельно-промислових палат різних країн;
- банків;
- союзів підприємців;
- фондових бірж.

2. За допомогою спеціалізованих довідників;

- фірмових довідників, а саме:
 - адресних — найменування підприємства вказує на сферу, а іноді на предмет її діяльності;
 - товарно-фірмових, що призначені для визначення підприємств, які випускають той чи інший вид продукції. Це такі найпопулярніші довідники, які, зокрема, можна зустріти і в Україні: “*Kompass*” — Франція, “*ABC Europe Production*” — ФРН, “*Merchants Directory*” — Великобританія, “*Thomas Register of American Manufactures*” — США;
 - акціонерних товариств, до яких входять підприємства, що створені у формі акціонерних товариств і акції яких котируються на фондових біржах; таким довідником, зокрема, є “*Jane’s Major Companies of Europe*” [8];
 - біографічних, в яких розміщуються стислі відомості про представників ділового світу. Відомим прикладом таких довідників є довідники “*Who’s Who*”, що видаються у більшості країн;
- тематичних довідників, що присвячені окремим аспектам діяльності підприємств (“*The Taxation of Companies in Europe Guide to European Taxation*” — ЄС);
- переліків найбільших компаній різних країн, в яких підприємства розміщені залежно від їх річних обсягів продажу (“*Die 10 000 grössten Unternehmen Europas*” — ФРН);
- річних звітів, що аналізують діяльність великих акціонерних компаній за рік; ці звіти публікуються різними відомими газетними виданнями.

Детальний пошук партнера триває на такому етапі зовнішньоторговельної операції, як вибір контрагента, від результатів якого безпосередньо залежить якість майбутнього співробітництва. Вибір

контрагента здійснюється шляхом обміну спеціальними зовнішньоторговельними листами — пропозиціями про співробітництво. Такими листами з пропозицією експорту товару є оферти. Конвенція ООН “Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів” [6] визначає оферту як досить визначену пропозицію про укладання угоди, що адресується одному або декільком конкретним особам та виражає наміри оферента вважати себе зв'язаним у випадку акцепту. Пропозиція є досить визначеною, якщо в ній називається товар і вказується кількість товару та його ціна. Розрізняють два типи оферт — вільні та тверді. *Вільна оферта* — пропозиція, що адресована невизначеному колу осіб і розглядається лише як запрошення надсилати оферти. *Тверда оферта* — пропозиція, адресована конкретній особі, має певний термін дії, впродовж якого оферент очікує на акцепт.

Пропозиції про співробітництво щодо імпорту не визначаються міжнародними правовими нормами, але є загальновизнаними засобами налагодження стосунків — це *імпортні запити*, або загальні пропозиції про імпорт товарів, в яких не визначені конкретні умови майбутнього співробітництва, та *імпортні замовлення* чи пропозиції щодо закупівлі за кордоном визначеного товару на певних умовах.

Результатом обміну експортними та імпортними пропозиціями є рішення сторін про *укладання контракту*, за умовами якого буде здійснюватися товарно-грошовий обмін. Якщо зовнішньоторговельна операція є основним елементом зовнішньої торгівлі, то зовнішньоторговельний контракт вважається головним елементом цієї операції, адже всі дії її механізму формально спрямовані або на укладання контракту, або на його виконання. Конвенцією ООН “Про договори міжнародної купівлі-продажу товарів” визначається момент укладання зовнішньоторговельної угоди: “Ст. 23. Договір вважається укладеним в момент, коли відбувається акцепт оферти відповідно до положень даної Конвенції”. Отже, *зовнішньоторговельний договір (контракт)* — це угода, матеріально оформлена двома чи більше суб'єктами ЗЕД та їх іноземними контрагентами і спрямована на встановлення, зміну та призупинення їх взаємних прав та обов'язків у ЗЕД. Основною відмінністю зовнішньоторговельного контракту від інших видів угод — інвестиційних, кредитних, страхових тощо є обов'язкова наявність умови (статті) щодо переходу права власності на товар від експортера до імпортера. Виникнення та призупинення права власності на товар, відповідно до чинного

законодавства країн СНД, визначається за законами місця здійснення зовнішньоторговельної операції, якщо сторони не домовляються про інше [3].

Контракти, що застосовуються у практиці зовнішньої торгівлі, мають різні умови та їх комбінації, але зміст майже всіх зовнішньоторговельних контрактів окреслюється переліком певних статей, присутність яких у контракті свідчить про юридично правильне оформлення угоди. Будь-якими національними та міжнародними нормами визнається, що зовнішньоторговельний контракт має містити такі статті:

Преамбула.

1. *Предмет контракту.*
2. *Кількість та якість товару.*
3. *Базисні умови поставки.*
4. *Ціна та загальна вартість товару.*
5. *Умови платежів.*
6. *Умови здачі-приймання товару.*
7. *Упаковка і маркування.*
8. *Форс-мажорні обставини.*
9. *Санкції та реклаमाції.*
10. *Арбітраж.*
11. *Реквізити сторін.*

Зауважимо, що умови контракту визначають комерційні особливості зовнішньоторговельної операції. Серед усіх умов контрактів вирізняють суттєві та несуттєві [3]. *Суттєвими* називають такі умови, за порушення яких однією зі сторін інша має право розірвати контракт та вимагати повернення збитків. *Несуттєві* умови передбачають, що при порушенні їх однією зі сторін інша не може розірвати угоду, але може вимагати виконання контрактних зобов'язань та стягнення штрафів, якщо це передбачено умовами контракту. Розглянемо тут суттєві умови контракту, зокрема предмет договору, базисні умови поставки та ціни.

Предмет контракту визначає, який товар (роботи чи послуги) один з контрагентів зобов'язується продати іншому, вказується точне найменування, марка, сорт чи кінцевий результат виконання робіт. Якщо товар (робота, послуга) потребує докладної характеристики або номенклатура товарів (роботи, послуг) є досить великою, то все це зазначається у додатках (специфікаціях), які є невід'ємними частинами контракту, про що робиться відмітка в його тексті.

Базисні умови поставки визначають обов'язки контрагентів щодо поставки товарів та встановлюють термін переходу ризиків від однієї сторони до іншої, а також конкретний термін поставки товару (окремих партій). Всі базисні умови поставки ще в 1936 р. було уніфіковано Міжнародною торговельною палатою в міжнародних правилах тлумачення торговельних термінів INCOTERMS [6]. Ці правила вийшли в останній редакції 2000 р. Всі тринадцять умов INCOTERMS було об'єднано у 4 групи — починаючи з умови, за якою покупець несе відповідальність практично за всі дії щодо поставки, і закінчуючи тими, за яких продавець несе всі витрати та ризикує.

Статтею “Ціна” визначається ціна одиниці виміру товару чи вартість виконаних робіт, що виконуються відповідно до контракту (окрім випадків, коли ціна товару розраховується за формулою), та валюта ціни. Якщо за договором постачаються товари різної якості та асортименту, ціна встановлюється окремо за одиницю у специфікаціях (додатках).

Зазначимо, що система ціноутворення у зовнішньоекономічній діяльності має певні особливості, які визначає передусім дефініція зовнішньоторговельної ціни — ціни, за якою товар реалізується на зовнішніх ринках, а також існуюча система зовнішньоторговельних цін.

Як відомо, умови реалізації товарів у міжнародному середовищі відрізняються від тих, що існують на внутрішньому ринку. Деякі з них такі: ринкова кон'юнктура інших країн, що кардинально впливає на ціни, різниться від національної; при імпорті товарів ціна змінюється (зростає) через звільне мито; на зовнішньоекономічне ціноутворення впливають коливання валютних курсів тощо. Крім того, на внутрішньому ринку не застосовується той спектр цін, що інтенсивно використовується на міжнародній арені. Система зовнішньоторговельних цін — це сукупність різних видів цін:

- *твердих* — визначаються в момент підписання контракту, не підлягають зміні впродовж усього терміну його дії і не залежать від строків та порядку поставки товару;
- *періодично-твердих* — передбачають визначену фіксовану суму, дійсну на окремий період часу, наприклад на два місяці;
- *рухливих* — зафіксовані при укладанні контракту, але можуть бути переглянуті у подальшому, якщо ринкова ціна цих товарів до моменту їх поставки зміниться;
- *ковзаючих* — обчислені в момент виконання контракту з урахуванням змін у витратах виробництва.

Вирішивши, який з видів зовнішньоторговельних цін обрати, та уклавши контракт, складений за певною комбінацією умов, контрагенти починають *виконувати* ці *умови* договору.

Якість виконання умов контракту, а також усього механізму зовнішньоторговельної операції залежить від тієї ситуації, в якій налагоджують співробітництво продавець і покупець, та від типу операції, що здійснюється.

Зовнішньоторговельні операції зазвичай класифіковані міжнародними організаціями, кожний їх тип є уніфікованим. Наголосимо, що у практиці зовнішньої торгівлі контрагенти використовують міжнародні торговельні правила та звичаї [11]. Це неписані, але всім досить добре зрозумілі правила організації та здійснення міжнародних економічних відносин. Такі норми, як правило, виникають і розвиваються у процесі тривалої практики міжнародних відносин.

Отже, всі типи зовнішньоторговельних операцій класифікуються за такими ознаками:

- наявністю третіх осіб при здійсненні операцій;
- умовами зовнішньоторговельного обміну;
- видами товару, що виставляються на торги.

Перша класифікація містить такі типи зовнішньоторговельних операцій, як прямі, що не передбачають використання послуг третіх осіб при здійсненні операцій, та через посередника, що припускають можливість застосування послуг посередників. Операції через посередника, у свою чергу, складаються з таких видів зовнішньоторговельних операцій:

- *дилерські* — коли посередник діє від свого імені та за свій рахунок;
- *комісійні* — коли посередник діє від свого імені, але не за свій рахунок. До таких операцій, зокрема, належать операції *консигнації*, коли консигнант (експортер) постачає товари на склад консигнатора (посередника) для реалізації на ринку впродовж певного проміжку часу. Для цього консигнатор використовує, як правило, митний склад;
- *агентські* — коли посередник діє від імені принципалів, які замовляють агентську послугу, та за їх рахунок. Наголосимо, що агентські операції, більшою мірою ніж інші посередницькі, є уніфікованими. Так, наприклад, контракт, яким агенту делегуються його права, є стандартизованим посібником Міжнародної торговельної палати з укладання торговельних агентських угод між сторонами, що перебувають в різних країнах [9, 16].

Друга класифікація стосується таких типів зовнішньоторговельних операцій, як *товарно-грошові*, коли продавець передає певне майно у власність покупця, а покупець зобов'язується прийняти це майно за визначену грошову суму, та *товарообмінні*, або операції “зустрічної торгівлі”. Більшість зовнішньоторговельних операцій — операції товарно-грошові, але значна кількість угод, що укладаються у світі, є також угодами про зустрічну торгівлю. До групи останніх належать такі операції, за яких покупець фінансує частину своєї закупки коштами від реалізації на зовнішньому ринку конкретного набору товарів за допомогою продавця. Існує єдина класифікація товарообмінних операцій, за якою всі вони об'єднані у такі три групи [14]:

- операції, що здійснюються через натуральний товарообмін. Вони відомі з давніх часів, а їх сучасним різновидом є бартерні операції. Характерною ознакою бартерної операції є наявність одного контракту, в якому фіксуються натуральні обсяги товарів, якими контрагенти обмінюються. Рух зустрічних потоків товарів відбувається, як правило, одночасно, проте на їх кількість не впливає зміна цінкових пропорцій на світовому ринку;

- операції, що передбачають участь продавця в реалізації товарів покупця. Вони вирізняються найбільшою різноманітністю конкретних форм, до яких належать комерційна компенсація, зустрічні закупки, авансові закупки, угоди про “офсет” та угоди типу “світч”;

- зустрічні операції як складові промислового співробітництва обслуговують міжнародні зв'язки на рівні сфери виробництва. Цю групу складають також операції зі зворотною купівлею продукції та зустрічні поставки в рамках виробничого кооперування.

Третя класифікація — за видами товарів, що реалізуються, — складається з таких типів зовнішньоторговельних операцій, як торгівля сировинною продукцією або продукцією галузей переробки, або послугами.

Відомо, що найдинамічніше розвиваються ринки послуг, а тому механізми здійснення відповідних операцій набувають особливої актуальності в сучасних умовах. ЮНКТАД та Світовий банк запропонували в середині 90-х років XX ст. таке визначення *послуги*: це зміна в положенні інституційної одиниці, що відбулася в результаті дій та на основі взаємної угоди з іншою інституційною одиницею [7]. З класифікації послуг, запропонованої посібником МВФ зі складання платіжного балансу, виокремимо орендні, оскільки вони набувають все більшого поширення в Україні. Оренда — тимчасове користуван-

ня майном на умовах, що встановлюються в договорі між власником майна (орендодавцем) та особою, якій воно передається (орендарем). Лізинг вважається найпоширенішою формою оренди і передбачає, що лізингодавець укладає орендний контракт з лізингоотримувачем та підписує з виробником майна, здебільшого обладнання, контракт купівлі-продажу. Існують різні види лізингових операцій, зокрема фінансовий, який передбачає сплату протягом всього періоду своєї дії, що є періодом амортизації, повної вартості обладнання. Фінансовий лізинг називають також формою товарного кредиту. Ця форма оренди розглядається не лише теорією зовнішньої торгівлі, а й валютно-фінансових відносин, які є логічним доповненням як теорії, так і практики зовнішньої торгівлі.

Зовнішні валютно-фінансові відносини

Зовнішні валютно-фінансові відносини сьогодні діють абсолютно у всіх сферах економічного міжнародного життя. Йдеться не лише про зовнішньоторговельні операції, а й про інвестиційні договори, передавання технологій, страхування та багато інших угод. Таке операційне обслуговування зумовлюється ситуацією, що складається у міжнародній валютній системі.

Валютна система — це сукупність механізмів і правил, які забезпечують дію валютно-фінансових відносин різних суб'єктів світового господарства. Міжнародна валютна система впродовж своєї історії зазнала цілої низки перетворень на всіх етапах її розвитку: система Золотого стандарту, Бреттон-Вудська валютна система, Ямайська валютна система [5].

Валютна система будь-якого періоду оперує такими поняттями, як “валюта”, “валютний ринок”, “валютний курс” та ін. Отже, розглянемо докладніше ці базові категорії зовнішніх валютно-фінансових відносин.

Валютою називають грошові знаки іноземних держав, а також кредитні та платіжні документи в іноземних та національних грошових одиницях, що застосовуються в міжнародних розрахунках. Валюта має дві суттєві властивості — *зовнішню обіговість*, тобто можливість вільного переводу на рахунки нерезидентів (іноземних фізичних або юридичних осіб) і вільної конверсії коштів у цій валюті, та *внутрішню обіговість*, або можливість для резидентів (громадян та організацій певної країни) здійснювати платежі за кордон та купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень. Внутрішня обіговість містить

зовнішню і є повною формою конвертованості валюти. Залежно від комбінації зовнішньої та внутрішньої обіговості валюти розрізняють такі *типи валют*: вільноконвертовану — має зовнішню і внутрішню обіговість та передбачає відсутність валютних обмежень; частково конвертовану — має одну з властивостей та стосується тих національних валютних систем, де зберігаються валютні обмеження, здебільшого для резидентів; неконвертовану — у неї відсутні ринкові ознаки, тобто вона не має зовнішньої та внутрішньої обіговості.

Незважаючи на обраний тип валюти, уряди країн встановлюють особливий режим обігу на території країни та при перетині її кордонів певних *цінностей*, що називаються *валютними*. До валютних цінностей в Україні належать валюта України та іноземні валюти, національні та іноземні платіжні документи, національні та іноземні цінні папери, монетарні метали. Сукупність відносин з приводу здійснення операцій купівлі-продажу валют, інших валютних цінностей та цінних паперів в іноземній валюті та рух іноземного капіталу складають *валютний ринок*. До різновидів валютних ринків належать: регіональні (Європейські, Північно-Американські тощо); національні, що забезпечують рух валютних потоків в даній країні і обслуговують зв'язки з міжнародними валютними центрами; валютні ринки, залежно від видів валютних операцій (ф'ючерсні, опціонні тощо); спеціальні, такі як відсоткові ставки на іноземні валюти чи євровалюти; біржовий, що представляє валютні біржі; позабіржовий — міжбанківський.

Важливими категоріями зовнішніх валютно-фінансових відносин є валютний курс та режим валютних курсів.

Валютний курс визначається як певна форма ціни, що сплачується в національних грошових одиницях за одиницю валюти і визначається співвідношенням між національною грошовою одиницею та відповідною іноземною виходячи з її купівельної спроможності. Визначення валютних курсів є її *котируванням*. Повне котирування передбачає, що встановлюється курс покупця та продавця. Різниця (маржа) між курсом продавця та покупця є джерелом прибутку для особи, що здійснює котирування. Розрізняють пряме котирування — коли визначається, який кількості національних грошових одиниць відповідає одиниця іноземної валюти, та зворотне котирування, коли визначається вартість національної грошової одиниці в іноземній валюті.

Режим валютних курсів являє собою сукупність механізмів, що забезпечують рух валютних потоків в певній країні. Кожна країна обирає режим валютних курсів відповідно до національної економічної

політики, проте існують деякі загальноприйняті види режимів валютних курсів, а саме: фіксований, плаваючий, керований плаваючий, змішаний [9].

Показником ефективності обраного режиму валютних курсів є використання учасниками валютного ринку всього спектра валютних операцій.

Валютна операція — комплекс дій контрагентів валютного ринку, що забезпечує певним чином рух валютних потоків. Систему валютних операцій складають такі їх види: *депозитні* — операції з розміщення коштів в іноземній валюті на рахунках клієнтів банків; *конверсійні* — валютні операції, що складаються з купівлі на валютному ринку тільки якоїсь однієї валюти; *валютний арбітраж* — купівля чи продаж іноземної валюти з наступною зворотною угодою для одержання прибутку від різниці валютних курсів; *термінові* — банківські трансакції (операції страхування валютних ризиків), в яких банк попередньо фіксує курс, за яким він купує у клієнта іноземну валюту. Останні, що страхують валютні ризики, складаються, у свою чергу, з таких видів операцій:

- *форварди* — термінові, такі, що не можуть бути розірваними, обов'язкові контракти між банком та його клієнтом на купівлю чи продаж певної кількості вказаної іноземної валюти за курсом обміну, що був зафіксований на час укладання угоди для виконання у майбутньому;
- *ф'ючерси* — контракти на купівлю чи продаж у майбутньому певної кількості валюти;
- *опціони* — передбачають право, але не обов'язок, для їхніх власників купувати чи продавати у майбутньому певну кількість іноземної валюти за фіксованим курсом обміну;
- *свати* — валютні операції, що поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах термінової поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

Термінові валютні операції передбачають можливість для контрагентів будь-яких угод використовувати переваги валютного хеджування (страхування валютних курсів), зокрема для учасників кредитних операцій.

Кредитний, фінансовий сектор зовнішньоекономічної діяльності окреслює ті межі, в яких підприємці можуть застосовувати запозичений капітал. Очевидно, що *кредит*, надання коштів чи товарів у борг на певний термін на умовах повернення зі сплатою відсотків, використовується і для інвестування, і для одержання технологій за лі-

цензіями, і для забезпечення орендних угод, але найширшого розповсюдження кредитні відносини одержали у міжнародній торговельній практиці як так зване фінансування торгівлі.

Як зовнішня торгівля складається з двох взаємно протилежних потоків експорту та імпорту, так і фінансування торгівлі містить фінансування експортних та імпорتنих операцій. *Фінансування експорту* є сукупністю різних способів отримання експортером коштів від фінансової організації до одержання платежу від імпортера. *Фінансування імпорту* — це сума різних способів отримання позички імпортером від фінансової організації для виконання платежу експортеру. Як і будь-які кредитні угоди, операції з фінансування зовнішньої торгівлі можуть бути коротко-, середньо- та довгостроковими.

Короткострокове (до 12 місяців) фінансування здійснюється для закупівлі товару, його транспортування, продажу та оплати впродовж 90 днів. Короткостроковий кредит надається і банками, і окремими підприємствами. До методів короткострокового фінансування зовнішньої торгівлі належать:

- аванси під інкасо, коли банк здійснює інкасо від імені експортера та при цьому надає експортеру аванс;
- надання фінансування експортерам за чеки або векселі, виписані іноземним покупцем для сплати за кордоном;
- послуги за документарним акредитивом;
- акцептні кредитні лінії, коли банк погоджується акцептувати векселі, що були виписані на нього експортером, під забезпечення у вигляді торговельного векселя.

Середньо- та довгострокове фінансування зовнішньої торгівлі зазвичай здійснюється у вигляді відповідних банківських послуг. До традиційних методів належать такі: позики з фіксованою відсотковою ставкою, що видаються на 2 роки; роловерні позики — позики з плаваючою відсотковою ставкою; синдикативні роловерні позики — роловерні позики великої суми, що надаються синдикатом банків. Нетрадиційні методи фінансування зовнішньої торгівлі складаються з факторингу, форфейтингу, лізингу та певних операцій зустрічної торгівлі.

Факторинг — продаж права на вимогу торгових боргів за негайне одержання готівки факторинговою компанією, що одержує комісійні. Існує три різновиди послуг за факторингом:

1. Послуги з бухгалтерського обліку з перевірки кредиту та інкасації боргів.
2. Страхування кредиту від безнадійних боргів.

3. Термінове надання готівки під рахунки-фактури — до 85 % від номінальної вартості рахунків-фактур.

Форфейтинг — купівля середньострокових векселів, інших боргових та платіжних документів, що виникають з товарних поставок, спеціальним кредитним інститутом (форфейтером) за готівковий розрахунок без права регресу на експортера за надання останнім достатнього забезпечення. Форфейтер бере на себе всі види ризиків. Експортер відповідає за забезпечення правових аспектів вимог, наприклад, за правильне здійснення передавання вимог форфейтеру.

Зовнішня валютно-фінансова діяльність не обмежується валютними та фінансовими операціями, її зміст наповнюється також таким поняттям, як *зовнішньоекономічні розрахунки*. Останніми називають систему організації та регулювання платежів за грошовими вимогами та обов'язками, що виникають при здійсненні ЗЕД між державами, організаціями та громадянами, які перебувають на території різних країн. Система зовнішньоекономічних розрахунків містить такі методи:

- *авансовий платіж* — платіж для експортера, що полягає в одержанні повної сплати авансом перед відвантаженням товарів;
- *торгівля за відкритим рахунком* — продаж у кредит, коли в експортера відсутні гарантії, що покупець розрахувався зі своїм боргом в погоджений строк;
- *оплата після відвантаження* — за певною угодою експортер зобов'язаний сповістити покупця про те, коли були відвантажені товари, а покупець є відповідальним за відправлення платежу після цього у відповідній формі;
- *документарний акредитив* — розпорядження банку про сплату власнику акредитива вказаної в ньому суми у валюті тієї країни, де акредитив подали до сплати за курсом та на день платежу. Сума сплачується частинами чи повністю;
- *документарне інкасо* — банківська операція, що полягає в одержанні банком коштів за дорученням свого клієнта та за його рахунок на основі різних розрахункових документів.

Підприємці, використовуючи всі методи та механізми системи зовнішньої валютно-фінансової діяльності, здійснюють їх відбір, коли найефективніші з них стандартизуються за міжнародними нормами. Валютно-фінансові відносини вирізняються тим, що саме тут з'являється значна кількість нових способів співробітництва, хоча у порівнянні зі сферою інвестиційної діяльності всі вони є дещо застарілими.

Спільне підприємництво та іноземне інвестування

Спільне підприємництво являє собою діяльність, яка ґрунтується на співробітництві з іноземними підприємствами, організаціями або підприємцями, на спільному розподілі прибутку й ризиків від її здійснення. Передумови такого підприємництва складаються у процесі глобалізації міжнародної економіки внаслідок розвитку експортно-імпоротної діяльності [14]. Є такі види спільного підприємництва:

- *ліцензування* — підприємство (ліцензіар) вступає у відносини з підприємством або державою (ліцензіат) на зарубіжному ринку, пропонуючи права на використання виробничого процесу, товарного знаку, патенту, ноу-хау в обмін на ліцензійну плату;
- *підрядне виробництво* — фірма укладає контракт з виробником на зарубіжному ринку, який виготовляє товари, реалізацією котрих має займатися вказана фірма;
- *управління за контрактом* — фірма передає зарубіжному партнерові ноу-хау у сфері управління, а той забезпечує необхідний капітал і використовує його з максимальною орієнтацією на ефективну реалізацію одержаних управлінських послуг;
- *створення підприємств з іноземними інвестиціями* — зарубіжний та місцевий партнери поєднують свої зусилля в інвестуванні, управлінні, розподілі доходів та ризиків.

Усім цим видам спільного підприємництва притаманні елементи виробничої кооперації. Проте особливо у цьому плані вирізняються підприємства з іноземними інвестиціями, що зумовлено їх суттєвими особливостями і передусім виробництвом товару на базі власності, що об'єднується. Закон України “Про режим іноземного інвестування” від 19 березня 1996 р. визначає *підприємство з іноземними інвестиціями* як підприємство будь-якої організаційно-правової форми, іноземна інвестиція у статутному фондi якого, за умови його наявності, складає не менше 10 %. Базовим елементом створення підприємств з іноземними інвестиціями як основної форми спільного підприємництва є цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в національні об'єкти інвестиційної діяльності для одержання прибутку або досягнення певного соціального ефекту, є іноземні інвестиції.

Іноземні інвестиції є ознакою міжнародного поділу та руху капіталу як одного з факторів ефективного виробництва. Загальновідомо, що іноземні інвестиції за характером використання являють собою підприємницький капітал. Залежно від мети вкладення іноземні інвестиції можуть бути прямими та портфельними.

Прямі капіталовкладення призначені для одержання довгострокового економічного інтересу в країні вкладання капіталу, вони забезпечують контроль інвестора над об'єктом розміщення капіталу. До складу прямих інвестицій входять вкладення за кордон власного капіталу (капітал філій, частка акцій в дочірніх та асоційованих компаніях); реінвестування прибутків — частка прямого інвестора в доходах підприємства з іноземними інвестиціями, що не була поділена як дивіденди і не переведена прямому інвестору; внутрішньокорпоративні переводы капіталу — кредити та займи між прямим інвестором, з одного боку, та дочірніми, асоційованими компаніями та філіями — з іншого.

Портфельні капіталовкладення — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування.

Законодавство України визначає такі *види іноземних інвестицій*:

- іноземна валюта, що визнається конвертованою Національним банком України;
- валюта України;
- будь-яке рухоме та нерухоме майно і пов'язані з ним майнові права;
- акції, облігації, інші цінні папери;
- грошові вимоги та права на вимоги виконання договірних зобов'язань;
- права інтелектуальної власності;
- права на здійснення господарської діяльності;
- інші цінності.

Крім того, законодавством України визначені форми, в яких іноземні інвестори мають право здійснювати інвестиції на території України:

- часткова участь у підприємствах, що створюються спільно з українськими юридичними та фізичними особами, або придбання частки діючих підприємств;
- створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших виокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю;
- придбання нерухомого або рухомого майна тощо.

Будь-які форми спільного підприємництва та, зокрема, іноземного інвестування активно використовують підприємці, які здійснюють діяльність в межах спеціальних (вільних) економічних зон.

Спеціальна (вільна) економічна зона — це частина національного економічного простору, де вводиться та застосовується певна система пільг і стимулів, що не використовується в інших його частинах. Загальновизнаної типології вільних економічних зон не існує. Зважаючи на таку ознаку створення та функціонування вільних економічних зон, як господарська спеціалізація, можна визначити такі їх типи:

- *зони промислової обробки*, що, у свою чергу, поділяються на зони заміщення імпорту, а також експортні та експортно-імпортозамінні зони;
- *зони вільної торгівлі*, або компактні територіальні утворення, що виведені за межі національної митної території;
- *промислово-виробничі зони*, що складаються як території зі спеціальним митним режимом, де промислові компанії виготовляють експортну чи імпортозамінну продукцію, використовуючи фіскальні та фінансові пільги;
- *торгівельно-виробничі зони* є, як правило, результатом використання комбінації режимів зон вільної торгівлі та імпортозамінних виробничих зон;
- *техніко-впроваджувальні зони*, в яких концентруються національні та іноземні дослідницькі, проектні та науково-виробничі фірми, що застосовують єдину систему фіскальних та фінансових пільг;
- *сервісні зони*, що являють собою території з пільговим режимом підприємницької діяльності для підприємців, які надають різноманітні види фінансових та нефінансових послуг. До сервісних зон належать також офшорні утворення, де юридичні особи, що не здійснюють на цій території господарської діяльності, користуються спрощеним режимом реєстрації та податковими пільгами;
- *комплексні зони*, що формуються шляхом введення особливого, пільгового, у порівнянні із загальним, режиму господарської діяльності на території окремих адміністративних утворень.

Зазначимо, що механізми укладання спільних підприємницьких угод, чи то в межах спеціальних (вільних) економічних зон, чи то поза ними, лише починають стандартизуватися міжнародними економічними організаціями. Так, під егідою Світового банку було створено Багатосторонню агенцію з гарантування інвестицій, що, окрім іншого, було прагненням уніфікувати правила укладання міжнародних інвестиційних угод.

Спільне підприємництво розвивається у світі та в Україні під впливом багатьох чинників, серед яких передусім називають новітню технологію, спрямовану на співробітництво учасників спільної під-

приймницької діяльності. Це змушує замінювати існуючі технології і сприяє розвитку міжнародної науково-технічної діяльності як однієї з форм ЗЕД.

Зовнішнє передавання технологій

Різноманітність стосунків, що об'єднуються під назвою “зовнішнє передавання технологій”, складає одну з найпрогресивніших форм ЗЕД. Передавання технологій відбувається за певними законами та правилами, до особливостей яких належать поступове зближення технологічного рівня всіх конкуруючих фірм, досягнення світового рівня якості, створення нових ринків збуту тощо. Проте найхарактернішою рисою зовнішнього передавання технологій є особливий об'єкт цієї форми ЗЕД, адже технологію намагались типізувати впродовж тривалого часу, відносячи її до різновидів товару чи послуги. Сьогодні теорія міжнародних відносин визначає *технологію* як “систематизовані знання, що використовуються для випуску відповідної продукції, для застосування відповідного процесу або надання відповідних послуг”. Практика ж зовнішньоекономічної діяльності свідчить, що під технологією розуміють певну інтелектуальну власність, котра може передаватися іноземним контрагентам у тимчасове або постійне користування.

Отже, *інтелектуальна власність* — результат творчої діяльності, об'єктом якої є не матеріальні носії, в яких реалізовані результати творчості, а саме ті ідеї, думки, міркування, образи, символи тощо, які реалізуються чи втілюються у певних матеріальних носіях. Усі об'єкти інтелектуальної власності об'єднуються у дві групи:

1. Твори, що охороняються авторським правом.
2. Промислова власність.

Очевидно, що друга група об'єктів інтелектуальної власності, на відміну від першої, має економічний характер. Цю групу складають винаходи:

- *технічні рішення* в будь-якій галузі суспільно корисної діяльності, яке відповідає умовам патентоспроможності, тобто є новим, має винахідницький рівень і придатне для використання;
- *корисні моделі* — конструктивно виконані пристрої, що відповідають умовам патентоспроможності, тобто є новими і промислово придатними;
- *промислові зразки* — нові конструктивні вирішення виробу, що визначають його зовнішній вигляд, придатні для відтворення промисловим способом;

- *товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування* — позначення, що здатні відрізнити товари і послуги одних осіб від товарів і послуг інших;

- *ноу-хау* — організаційна або комерційна інформація, що становить секрет виробництва.

Кожний з цих об'єктів інтелектуальної власності має певний рівень правової охорони; найвищий рівень мають ті з них, на які видається спеціальний документ — патент, тобто техніко-юридичний документ, що засвідчує авторство, визнання заявленої пропозиції винаходом, корисною моделлю або промисловим зразком.

Контрольні запитання та завдання

1. Дайте характеристику системі міжнародних економічних відносин.
2. Яким є місце зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) в системі міжнародних економічних відносин?
3. Поясніть сутність зовнішньоекономічної діяльності.
4. Охарактеризуйте систему ЗЕД.
5. Які є форми ЗЕД?
6. Назвіть суб'єкти ЗЕД.
7. Охарактеризуйте рівні зовнішньоекономічної діяльності.
8. Які ви знаєте види валютних операцій?
9. Дайте характеристику спільного підприємництва та іноземних інвестицій як форми ЗЕД.
10. Що таке зовнішня торгівля?
11. Назвіть види зовнішньоторговельних операцій.
12. Які є зустрічні зовнішньоторговельні операції?
13. Поясніть сутність посередницьких зовнішньоторговельних операцій.
14. У чому полягає сутність механізму здійснення зовнішньоторговельних операцій?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Аверьянов В. Б., Назребельный В. П., Чернов Е. В. и др.* Юридическая памятка участнику внешнеэкономической деятельности в Украине. — К., 1992.
2. *Валдайцев С. В.* Организационно-экономические формы научно-технического сотрудничества: Учеб. пособие. — Л.: Изд-во Ленингр. ун-та им. А. А. Жданова, 1986.

3. *Внешнеторговые сделки* / Сост. И. С. Гринько. — Сумы: Фирма "Реал", 1994.
4. *Гаркавенко С. С.* Маркетинг: Підр. для вищ. навч. закл. — К.: Лібра, 1998.
5. *Герчикова И. Н.* Маркетинг и международное коммерческое дело. — М.: Внешторгиздат, 1991.
6. *Как заключать международные торговые контракты.* — К.: Междунар. компьютерный клуб Украины, 1992.
7. *Киреев А. П.* Международная экономика: Учеб. пособие для вузов: В 2 ч. — М.: Междунар. отношения, 1998.
8. *Маштабей В. Я.* Экспортный маркетинг. — К.: Хвиля-Прес, 1995.
9. *Международные экономические отношения. Интеграция:* Учеб. пособие для вузов / Ю. Щербанин, К. Рожков, В. Рыбалкин, Г. Фишер. — М.: Банки и биржи; ЮНИТИ, 1997.
10. *Новицкий В. Е.* Внешнеэкономическая деятельность и международный маркетинг. — К., 1994.
11. *Опришко В. Ф.* Міжнародне економічне право: Підруч. — К.: Либідь, 1995.
12. *Организация и техника международных коммерческих операций.* — Вып. 5: Международная встречная торговля: Условия сделок, особенности развития. — М., 1990.
13. *Основы внешнеэкономических знаний* / Под ред. И. П. Фаминского. — М., 1994.
14. *Пестрецова О. І.* Організація та функціонування спільних підприємств в Україні: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 1997.
15. *Cateora R. P.* International Marketing. — Homewood, Illinois: Irwin, 1987.

ДЕРЖАВНЕ ЕКОНОМІЧНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

1. Економічні функції держави щодо діяльності підприємства

Вихід України з багаторічної економічної кризи неможливий без наведення господарського та соціального порядку. Поява приватного сектору, орієнтація виробництва на малий та середній бізнес, приватних підприємців, відмова від централізованого планування, порушення міжгалузевих та міжрегіональних зв'язків призводять до необхідності реструктуризації економіки, розробки механізмів ринкових відносин, визначення ролі та місця підприємства у розбудові держави.

Економічне регулювання доцільно розглядати як складову системи управління господарською діяльністю підприємницьких структур промислової сфери, яке виконує функцію цілеспрямованої дії керуючої підсистеми на об'єкт регулювання.

Характерною особливістю системи економічного регулювання вважається непряма форма дії керуючої підсистеми на об'єкт регулювання, за якої інтереси цього об'єкта зосереджуються на виконанні цілей та завдань управління шляхом зміни оточуючого економічного середовища навколо об'єкта регулювання.

В умовах економіки перехідного періоду основним об'єктом регулювання є комплекс економічних відносин підприємства з різноманітними елементами ринкової інфраструктури. Сутність цих відносин полягає у формуванні, використанні та розподілі фінансових ресурсів.

Загальна схема системи економічного регулювання господарської діяльності підприємницьких структур промислової сфери подана на рис. 1.

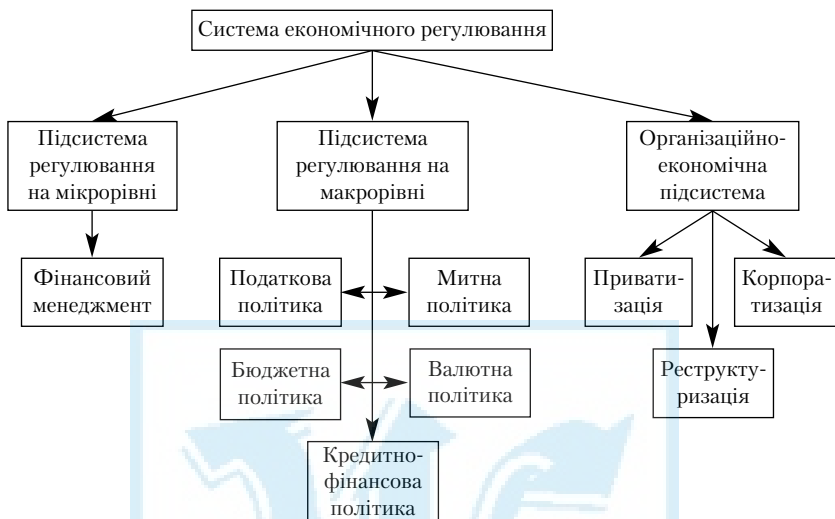


Рис. 1. Система економічного регулювання господарської діяльності підприємницьких структур промислової сфери

Система важелів економічного регулювання охоплює підсистеми регулювання на макро- та мікрорівнях, а також комплекс методів організаційно-економічного регулювання, який може бути застосований як на рівні підприємства, так і на рівні державного управління.

Важелі економічного регулювання на макrorівні складаються з методів кредитно-фінансової, бюджетної та податкової політики, інструментів валютного і митного регулювання. Суб'єктом управління тут є органи державної влади.

До важелів економічного регулювання на мікрорівні належать методи фінансового менеджменту, який являє собою систему принципів, форм та засобів організації управління фінансовими ресурсами підприємства. Суб'єктом управління тут є структури адміністрації виробника.

Специфікою організаційно-економічних методів регулювання є можливість їх застосування як на рівні підприємства, так і на макrorівні. У складі цих важелів можна виокремити приватизацію, корпоратизацію та реструктуризацію.

Держава опинилася у надзвичайному становищі. Нині організаційно-управлінські та виробничі методи визначаються та здійсню-

ються підприємцями самостійно, залежно від рівня їхніх знань, їхньої творчої ініціативи, використання ноу-хау тощо. Проте загалом, як доводять світова практика і перші кроки перебудови в Україні, практично всі галузі економіки, напрями її розвитку потребують державного регулювання, а інколи й підтримки.

Державна підтримка — це різноманітні заходи уряду країни щодо розвитку стратегічно важливих галузей економіки, сфер діяльності та суб'єктів господарювання незалежно від форм власності та правових форм організації, через створення відповідного законодавчого поля, правового захисту, раціонального розподілу бюджету, кредитів, інвестицій.

Так, наприклад, в Україні швидкими темпами (і це є об'єктивна реальність!) розвивається малий та середній бізнес — елемент ринкової системи господарювання, без якого економіка та суспільство загалом не можуть нормально існувати. Мале підприємництво є наймасовішою динамічною та гнучкою формою організації підприємств. Уже сьогодні у малому та середньому бізнесі (включаючи приватних підприємців) зайнято понад 2 млн осіб, що складає 12 % працюючого населення, а частка їхньої продукції у ВВП — приблизно 5 %, що свідчить про позитивність розвитку підприємницького руху. Але економічний стан країни, податковий (фіскальний) тиск не завжди сприяють розвитку позитивних явищ. Особливо це стосується західних та центральних регіонів України, де домінує сільськогосподарський сектор економіки і доходи населення дуже низькі. Звідси — неможливість розвитку малого підприємництва в обсягах, достатніх для задоволення потреб регіону і населення. Тому, щоб зрушити з мертвої точки ці питання, передусім необхідні зацікавленість і підтримка держави.

Варто відзначити, що уряд України розробив низку заходів економічної підтримки малого бізнесу. Розроблена та прийнята державна Програма розвитку малого підприємництва на 2000–2004 роки, яка мала головною метою спрямування дій центральних, регіональних та місцевих органів державної виконавчої влади, суб'єктів малого підприємництва, об'єднань і спілок підприємців, установ ринкової інфраструктури на створення і підтримання сприятливого середовища для розвитку малого підприємництва, формування і впровадження ефективної державно-громадської системи його обслуговування, підтримки та захисту. Програма являла собою узгоджений за ресурсами, виконавцями і термінами реалізації комплекс

заходів, спрямованих на створення правових, фінансових, соціально-економічних, організаційно-господарських та інших умов розвитку малого підприємництва як загалом в Україні, так і в кожному конкретному її регіоні.

Програма мала рамочний характер, оскільки була розроблена на 5 років з поетапною доробкою та визначенням найважливіших проблем.

Для забезпечення можливості прогнозування наслідків від реалізації Програми, а також порівняння і узагальнення очікуваних результатів було розроблено показники кількісних оцінок, що дало змогу простежити динаміку змін. До основних цільових показників розвитку малого підприємництва належали такі:

- кількість малих підприємств;
- чисельність працюючих на малих підприємствах;
- кількість підприємців — фізичних осіб;
- кількість фермерських господарств;
- кількість створених нових робочих місць;
- питома вага малого підприємництва у ВВП регіону, країни;
- розміщення державних замовлень на малих та середніх підприємствах;
- кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого бізнесу;
- надходження до всіх рівнів бюджетів від діяльності суб'єктів малого підприємництва.

Такі показники та їх якісно-кількісні значення стали для уряду базою для розробки соціально-економічних напрямів розвитку країни, визначення сфер допомоги та підтримки, а для суб'єктів підприємницької діяльності — орієнтиром розробки власних програм, планів, бізнес-планів та інших документів.

Державне регулювання передбачає створення сприятливих умов розвитку економіки та виробництва, ступінь втручання держави в процеси вибору напрямків та інструментів підприємницької діяльності через систему нормативно-правових документів і оподаткування для досягнення найвищого соціально-економічного ефекту.

Державне регулювання відбувається за певними принципами:

- мінімальне втручання у підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання;
- розробка заходів щодо запобігання економічних порушень через законодавчо окреслені допустимості, обмеженості і свободи, систему нормативів та податків.

Державне регулювання передусім здійснюється через розробку системи законів, що визначають основи підприємницької діяльності. Це Конституція України, закони України “Про підприємництво”, “Про підприємства в Україні”, “Про ліцензування”, закони щодо розвитку конкретних галузей та сфер економіки (“Про транспорт”, “Про зв’язок”, “Про туризм” та ін.), Указ Президента України “Про реформування системи державної підтримки підприємництва”, постанова Кабінету Міністрів України “Концепція державної політики розвитку малого підприємництва” тощо.

Державне регулювання виконує такі функції:

- забезпечення законодавчої підтримки і правового захисту;
- стимулювання розвитку науково-технічного прогресу та визначення його пріоритетних напрямів;
- стабілізація економіки, перерозподіл ресурсів, соціальний захист як виробників продукції, так і населення загалом;
- моніторинг та регулювання процесів охорони навколишнього середовища;
- визначення глобальної стратегії розвитку країни та методів її здійснення.

Значення державного регулювання підприємницької діяльності для країн з перехідною економікою досі достатньою мірою не оцінено. Недоробки у цій сфері діяльності уряду призводять до негативних наслідків і розвитку “тіньової” економіки.

Незалежними експертами підраховано, що близько 60 % населення України вимушені годуватися з “тіньової” економіки. Керівники держави вже не приховують, що обсяг “тіньової” економіки за останні роки зріс на третину і досяг загрозливого для національної безпеки масштабу. Про це, зокрема, свідчить той факт, що в Україні неухильно зменшується питома вага діючих підприємств до кількості зареєстрованих. За різними даними, на початок 2000 р. із загальної кількості зареєстрованих в Україні малих підприємств діяло лише близько 30 % (найгірший стан справ спостерігався у Києві, Одесі, Дніпропетровську). Негативну роль у гальмуванні розвитку підприємництва відіграє і збільшення кількості різних дозволів, сертифікатів. Усе це не відповідає інтересам держави. Прикладом тому може бути Закон України “Про патентування деяких видів підприємницької діяльності” від 17 квітня 1999 р. Передбачене законом щомісячне стягнення плати за патент до 320 грн з кожного кіоску, невеличкого магазину, намету призвело не до збільшення державного бюджету, а до

різкого зменшення торговельних точок, поповнення армії безробітних, зменшення кількості товарів, зростання цін на них, переходу багатьох в “тіньову” сферу і до уникання від сплати податків. Держава це зрозуміла і вжила заходів щодо внесення змін до Закону. Аналіз річної діяльності малих підприємств показав, що внесені зміни — впровадження на всій території України спеціальних річних торгових патентів — поліпшили форму оподаткування. У результаті дії цієї форми надходження коштів до відповідних бюджетів та до державних цільових фондів збільшилося. Отже, правильно розроблені механізми державного регулювання дають можливість суб'єктам підприємництва вільніше і прозоріше вести свій бізнес з максимальною користю для держави.

2. Індикативне макроекономічне планування

На рішення, які приймають керівники підприємств, впливають мінливі економічні умови. Із засобів масової інформації, конференцій, диспутів можна зробити висновок про наявний у країні сприятливий економічний клімат. Якщо він погіршується через падіння платоспроможності споживачів товарів або через проведення політики введення жорсткіших тарифних, нетарифних та податкових методів регулювання економіки, знижується купівельний рівень, зникає бажання виробників працювати, стримуються процеси виробництва. І навпаки, за умов поліпшення економічних умов підвищується рівень придбання товарів, а відповідно і розвиток виробництва. Такі зовнішні економічні чинники, як підвищення та спад ділової активності або зміни в чинному законодавстві про оподаткування, впливають на поведінку підприємств. Це необхідно передбачати, мати антиризикові програми, тобто моделювати соціально-виробничу ситуацію. Підприємство має виробити гнучку стратегію, щоб правильно і своєчасно реагувати на демографічні, соціальні зміни, зміни в законодавстві, оподаткуванні, технології, мати альтернативні варіанти рішень для різних економічних ситуацій. Все це досягається у процесі здійснення *макроекономічного планування*, яке визначає:

- цілі та механізми вирішення глобальних економічних проблем країни;
- перехід від галузевого до територіального комплексного управління з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу;

- формування механізму узгодження та реалізації інтересів суб'єктів господарювання незалежно від форм власності і організації, з орієнтацією на досягнення державних цілей;

- формування комплексного плану та цільових програм розвитку країни. Макроекономічне планування (моделювання) має індикативний характер і супроводжується науково-технологічною розробкою цілей, пріоритетів, пропорцій та структур соціально-економічного розвитку країни на перспективу. Цей план не є догмою, а навпаки, через фінансово-кредитну та податкову державні системи він виступає у ролі рекомендаційного документа для розробки цільових комплексних програм, координації та взаємостосунків підприємств, для визначення їх виробничо-збутової спрямованості.

Перелічимо *основні функції індикативного макроекономічного планування*:

- поєднання наукових, моніторингових та прогнозних методів вивчення соціально-економічного стану країни і визначення на підставі цього критичні точки для державного впливу, підтримки та регулювання напрямків і механізмів розвитку;

- забезпечення суб'єктів підприємництва інформацією про зміни та економічні орієнтири держави для визначення їх господарських рішень;

- застосування державних регуляторів і нормативів, обов'язкових для всіх суб'єктів ринкової економіки;

- раціональний розподіл державного бюджету за напрямками розвитку економіки і групами суб'єктів господарювання.

Нині прикладом індикативного макроекономічного планування може бути розробка бізнес-планів, які носять вірогідний характер і показники яких фіксуються із зазначенням їх орієнтовної величини. Ці показники характеризують мінімальний або максимальний рівень їх можливих значень, заохочуючи економічні методи щодо змін. Індикативні плани, як правило, складаються на перспективу, де враховуються довгострокові науково-технічні та соціально-економічні прогнози, а також напрямки розвитку науки, техніки, економіки та соціальних процесів.

Індикативне планування має специфічні принципи свого формування, які полягають у суто реструктуризованому підході до визначення місця кожного суб'єкта підприємництва у конкретних територіальних програмах, відповідності завдань програм реальним фінансовим, матеріальним і трудовим ресурсам, а також у тому, що кожна

програма є складовою глобальної програми розвитку регіону з виходом на загальні господарські програми країни.

3. Фінансова і кредитна політика

Планування є основою розвитку як країни загалом, так і кожного конкретного підприємства. Воно визначає цілі, етапи, обсяги фінансування та інші чинники діяльності суб'єкта господарювання. Визначення стратегії та тактики діяльності підприємства є, безумовно, дуже важливим процесом. Але без проведення аналізу фінансового стану ніяка справа не почнеться і не продовжиться. Тому *фінансова діяльність* — це інструмент для прийняття рішень щодо визначення найліпших і найдешевших джерел фінансування і вкладання коштів у найефективніші активи. Іншими словами, фінансова діяльність — застосування різноманітних економічних прийомів для одержання максимальних прибутків за мінімального ризику. Фінансова діяльність спрямована на пошук та раціональне використання фінансів, ресурсів або просто фінансів.

Фінанси — узагальнені показники діяльності підприємства як основні чинники ефективності. Вони завжди виражені у грошовій формі, формуються за рахунок початкового капіталу, тобто статутного фонду, всіляких активів підприємства та позичкового капіталу. Крім того, залежно від форми власності та спеціалізації підприємства джерелами фінансових надходжень є такі:

- *державний бюджет* — законодавчо затверджений документ, що містить доходи та витрати держави на рік, структурований за галузями, сферами, іншими показниками економіки і виробництва;
- *інвестиції (національні, іноземні)* — усі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вкладаються в об'єкти підприємницької діяльності для отримання найбільших прибутків або досягнення соціального ефекту. Це грошові засоби, банківські цільові вклади, цінні папери, право на користування землею, природними ресурсами, виробничими потужностями тощо;
- *позабюджетні фонди, фонди громадських організацій* тощо.

Ефективне управління фінансами забезпечується **грошово-кредитною системою**, яка поділяється на грошову систему — форму організації грошового обігу та кредитну систему — мобілізовані тимчасово вільні грошові засоби (підприємств, організацій, населення), які можуть бути залучені у виробничо-економічні процеси суб'єктів господарювання.

Кредитування здійснюється за чітко визначеною технологією:

- надання кредитору документа — обґрунтування необхідності, розміру та окупності кредиту;
- встановлення розміру та виду застави і терміну повернення кредиту;
- визначення величини відсотків, форми та термінів сплати коштів за користування кредитом.

Кредити бувають короткострокові (до 1 року), середньострокові (1–5 років) і довгострокові (5 і більше років). Мають класифікаційні ознаки (виробнича, економічна сфери застосування, на суспільні потреби, характер витрат, строк користування, ступінь майнового забезпечення) і розподіляються за видами:

- *державний кредит* — коли держава спрямовує свої цінні папери на покриття державних витрат та регулювання економічних процесів при дефіциті бюджету;
- *банківський кредит* — сума грошових засобів, що надається юридичним або фізичним особам, державі у тимчасове розпорядження під певний відсоток за користування. Банк надає кредит тільки під заставу, щоб уникнути будь-яких ризиків. Банківські кредити бувають внутрішні та міжнародні; забезпечені та незабезпечені; національного і комерційного банку; рамочні та револьверні; митні тощо;
- *комерційний кредит* — надається у товарній формі продавцями покупцям у вигляді відстрочки платежу за продані товари. Оформлюється переказним векселем або відкритим рахунком.

4. Оподаткування підприємства

Нині в Україні виробнича діяльність здійснюється на підставі державних і госпрозрахункових замовлень. Перші виконуються за рахунок державних коштів (бюджет), другі — за рахунок коштів замовників (як правило, це кооперативи, малі та середні, приватні підприємства, організації). Найбільші проблеми виникають при здійсненні підприємствами своїх виробничих програм при виконанні початкових замовлень. Щоб мати фінанси для розподілу і підтримки визначених урядом напрямків, галузей та сфер господарювання, складається державний бюджет країни. Основою його формування є обов'язкові платежі, податки, що сплачуються всіма суб'єктами господарювання незалежно від форм власності та організації через податкову систему.

Податкова система — сукупність податків, що стягуються в державі, механізм їх розрахунку і стягнення, а також відповідні органи (державна податкова адміністрація, її регіональні відділення), що проводять політику держави з цих питань.

Податкова система будується за певними принципами:

- обов'язковість сплати податків всіх без винятку суб'єктів господарювання і управління;
- забезпечення рівня бюджетних доходів, достатніх для формування стабільної системи фінансування;
- впровадження єдиного методу при визначенні й стягненні податків, зборів та обов'язкових платежів;
- передбачення пільг для окремих платників податків.

Податкова система не повинна перешкоджати оптимальному розподілу ресурсів; має бути “прозорою” і нескладною, а також стабільною в часі, щоб забезпечити впевненість платників податків відносно своїх прав та обов'язків і справедливого розподілу сформованого бюджету.

Вимірюється сукупний податковий дохід, як правило, відношенням бюджетних доходів до ВВП, який в Україні з 1995 р. по 2000 р. знизився з 42 до 38 % (така ж картина спостерігається і в інших країнах з перехідною економікою: Росія — 35–33 %; Польща — 48–44 %; Чехія — 45–41 %; Угорщина — 51–45 % відповідно).

Згідно із Законом України “Про систему оподаткування”, складено цілу низку податків, зборів та обов'язкових платежів. Основними серед них є такі.

Податок на додану вартість (ПДВ) — це податок на споживання. Він визначається як відношення вартості реалізованих товарів та послуг до вартості матеріальних витрат, віднесених на витрати виробництва і обігу. Як правило, в Україні ПДВ складає 20 % вартості продукції. Крім того, існує і нульова ставка ПДВ (товари сільськогосподарського значення, деякі послуги внутрішнього туризму, рекреації тощо). ПДВ стягується на всіх етапах виробництва та купівлі-продажу і являє собою різницю між сумою податку, який сплачується постачальнику сировини та матеріалів, і сумою, яку платник податку отримав від покупця продукції, що він виробив. Фактично ПДВ сплачується кінцевим споживачем продукції і не впливає на витрати та прибуток підприємців-виробників проміжної або сплаченої ними продукції як споживачами сировини, матеріалів тощо. Цей податок до собівартості їхньої продукції не включається, а відрахову-

ється на зменшення ПДВ реалізованої продукції, що підлягає зарахуванню до бюджету. Введено ПДВ для досягнення одноманітності і рівноправності стягнення податків у різних секторах економіки, з різних товарів і за різних форм власності, а також для встановлення адекватного розподілу ресурсів під впливом ринкових обставин.

Але який би позитивний характер не носив ПДВ, все ж він збільшує ціну продукції та послуг на 20 % і навіть більше того. Наприклад, щоб підготувати аналітичну довідку на замовлення, фахівець інформаційного центру підбирає необхідну інформацію у бібліотеці та сплачує за ці послуги певну грошову суму з урахуванням ПДВ. До оплати праці фахівця теж входить ПДВ і, за умови надання аналітичної довідки у роздрукованому вигляді та певним накладом, послуги друкарні також враховують ПДВ. Таким чином, споживач отримує замовлення з підвищенням собівартості виготовлення замовлення на 60 %.

Акцизи — непрямий податок на споживача. Встановлюється на продукцію високої рентабельності, яка має попит і дає можливість отримати великі прибутки від її реалізації (горілчані, тютюнові вироби, нафта і бензин, електронне обладнання, легкові автомобілі, хутро, коштовності тощо). Акцизні ставки коливаються від 25 до 95 % для виробників і від 40 до 100 % для імпортерів.

Крім цього, існує податок на прибуток (20–30 % від отриманого підприємством прибутку). В Україні частка надходжень від такого податку в ВВП складає 5–6 % (в Росії — 7 %, Польщі, Чехії, Угорщині — трохи менше 4 %).

Прибутковий дохід з фізичних осіб становив до 2004 р. 10–20 %, а з січня 2004 р. — 13 %. До бази оподаткування включаються заробітна платня, дохід від підприємницької та індивідуальної трудової діяльності, від майна, капіталу і прав власності, здачі в оренду жилих приміщень тощо. Надходження від цього податку в ВВП становили у 2000 р. близько 3 % (в Росії — 2 %, Польщі — 9 %, Чехії — 5 %, Угорщині — 6 %).

Існують також місцеві податки і збори, земельний податок, плата за природні ресурси, лісовий дохід, екологічний податок, податок з власників транспортних засобів, відрахування у позабюджетні фонди, податок на експорт-імпорт (мито) та ін.

Чинна система оподаткування в Україні формувалася впродовж останніх десяти років. На жаль, поки що вона не зовсім досконала і не відповідає цілком вимогам часу. Ще існують неузгодженість і проти-

річчя окремих норм податкових законів, їх нестабільність, безсистемне надання пільг та перекручування сутності податків. Усе це зумовлює необхідність реформування вітчизняної податкової системи та створення єдиного всеохоплюючого податкового закону — Податкового кодексу. В Україні вже два роки (вперше) ведеться робота саме зі створення Кодексу — цілісного документа, тобто систематизованої збірки законів з питань оподаткування. Новизна Кодексу полягає у тому, що, по-перше, встановлюється 5-річний мораторій на внесення змін до його положень, що стосуються переліку загальнодержавних податків та зборів. Це можна вважати шляхом до стабілізації процесів виробництва та підприємництва. По-друге, в Кодексі розглядається можливість скорочення переліку податків, зниження їх ставок, зміни самої ідеології оподаткування. По-третє, у проєкті Кодексу вже передбачено суттєве скорочення загальної кількості загальнодержавних та місцевих податків і зборів. Запропоновано залишити 23 їх види замість 39 діючих.

5. Банкрутство підприємства

Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом” [1], банкрутство — це визнана арбітражним судом неспроможність юридичної особи — суб’єкта підприємницької діяльності, що пов’язана з недостатністю активів у ліквідній формі, задовольнити у встановлений для цього термін вимоги з боку кредиторів і виконати зобов’язання перед бюджетом.

Засобом уникнення банкрутства часто виступає санація підприємств.

Санація — система заходів, що здійснюються під час провадження у справі про банкрутство для запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації. Санація спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також на задоволення у повному обсязі або частково вимог кредиторів шляхом кредитування, реструктуризації підприємства, боргів і капіталу та (або) зміни організаційно-правової і виробничої структури боржника.

Причини банкрутства підприємств можуть бути різними. Зазвичай вони виникають під впливом зовнішніх або внутрішніх чинників (табл. 1).

Таблиця 1

Основні причини банкрутства підприємств

Зовнішні чинники	Внутрішні чинники
Економічні (тотальна економічна криза, спад ділової активності, високий рівень інфляції, значний податковий тиск, недосконалість законодавства та ін.)	Дефіцит обігових коштів
Політичні (політична нестабільність суспільства, суспільне незадоволення політикою уряду та ін.)	Недосконалий механізм ціноутворення
Демографічні (низькі темпи зростання чисельності населення, зменшення кількості споживачів, зміни у стилі і способі життя тощо)	Відсутність або недотримання договірної дисципліни
Розвиток науки і техніки (невпровадження і невикористання нових технологій, непроведення автоматизації процесу виробництва тощо)	Відсутність (неефективність) юридичних служб
Міжнародні (митні бар'єри, курсовий ризик, торговий ризик, жорстка конкуренція та ін.)	Відсутність джерел фінансування капітальних вкладень
Банкрутство боржників	Зростання безнадійної дебіторської заборгованості
Природно-кліматичні (незадовільний стан довкілля, екології) та інші чинники	Відсутність стратегії розвитку (низький професіоналізм управління) та інші чинники

Відзначимо основні етапи ведення справи про банкрутство [1, 18] згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визначення його банкрутом” (рис. 2).

Порушення справи про банкрутство здійснюється за наявності ознак фінансової неспроможності боржника. У чинному законодавстві України наведено такі ознаки [1, 18]:

- неплатоспроможність (неспроможність суб'єкта підприємницької діяльності виконати після настання встановленого строку сплати грошові зобов'язання перед кредиторами, у тому числі щодо виплати заробітної плати, а також виконати зобов'язання щодо сплати податків і зборів не інакше як через відновлення платоспроможності);
- загроза неплатоспроможності (боржник перебуває під загрозою неплатоспроможності, якщо передбачає свою неспроможність виконати платіжні зобов'язання при настанні терміну їх погашення).

Окрім того, у законодавстві про банкрутство більшості країн світу виокремлюється ще третя ознака фінансової неспроможності — незадовільна структура балансу. Структура балансу вважається не-

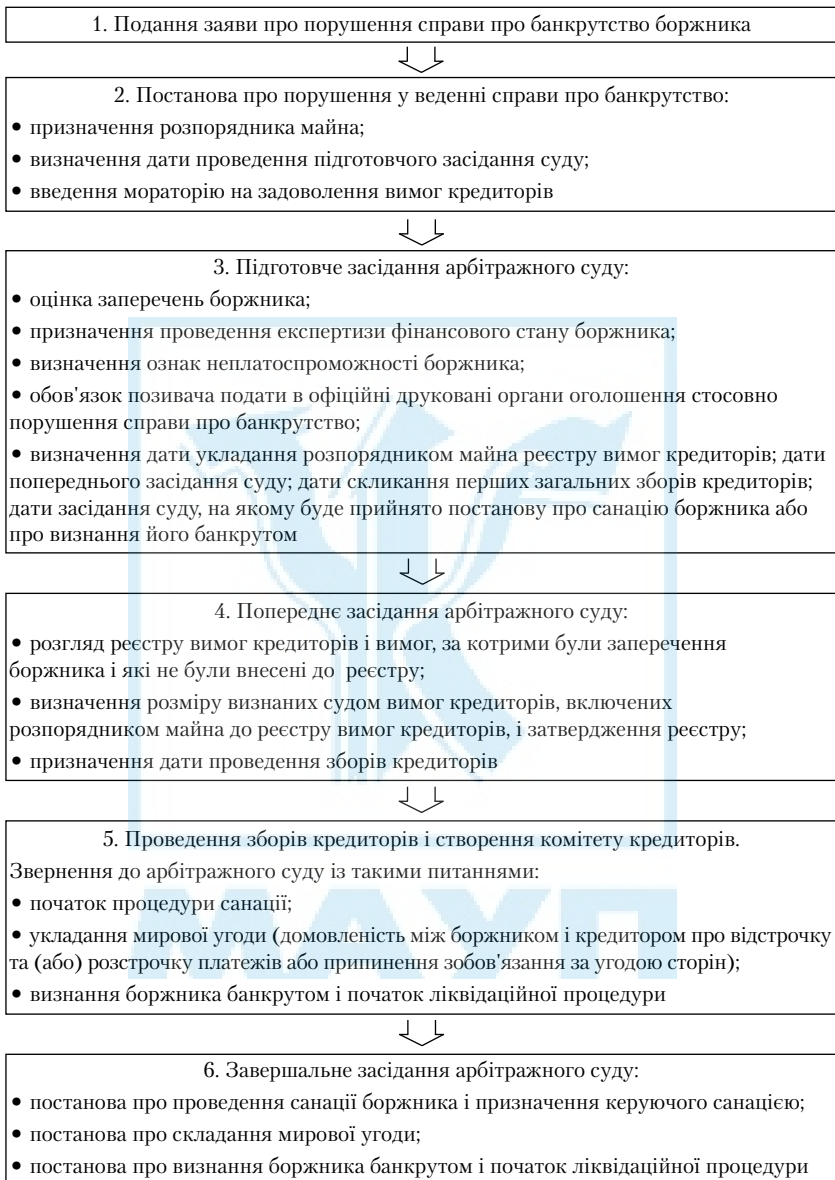


Рис. 2. Схема ведення справи про банкрутство

задовільною, якщо зобов'язання підприємства перевищують його активи.

Для успішного ведення діяльності підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища важливим є визначення ймовірності його банкрутства.

На підставі аналізу фінансового стану підприємства можна зробити відповідні висновки про вірогідність банкрутства. Фінансовий стан підприємства можна охарактеризувати за допомогою таких показників:

- коефіцієнт абсолютної ліквідності;
- коефіцієнт загальної ліквідності;
- коефіцієнт незалежності;
- коефіцієнт фінансової стійкості та інші.

Для оцінювання ймовірності банкрутства можна скористатися коефіцієнтом, розрахованим за допомогою *Z-рахунку* (індексу) Е. Альтмана [6]:

$$Z\text{-рахунок} = (\text{власний обіговий капітал} / \text{разом активів}) \times 1,2 + (\text{резерви} + \text{фонди спеціального призначення} + \text{нерозподілений прибуток} / \text{разом активів}) \times 1,4 + (\text{результат від реалізації} / \text{разом активів}) \times 3,3 + (\text{статутний фонд} / \text{зобов'язання загалом}) \times 0,6 + (\text{чистий виторг від реалізації} / \text{разом активів}) \times 1,0 ,$$

де 1,2, 1,4, 3,3, 0,6, 1,0 — коефіцієнти регресії, що характеризують ступінь впливу на *Z-рахунок* Альтмана.

Ймовірність банкрутства можна визначити за табл. 2.

Таблиця 2

**Визначення ймовірності банкрутства підприємства
за коефіцієнтом Альтмана**

Z-рахунок	Ймовірність банкрутства
1,8 і нижче	Дуже висока
Від 1,81 до 2,7	Висока
Від 2,8 до 2,9	Можлива
3,0 і вище	Дуже низька

Аналіз ділової активності підприємства дає можливість виявити, наскільки ефективно це підприємство використовує свої кошти. До показників, що характеризують ділову активність підприємства, належать насамперед коефіцієнти обіговості і рентабельності.

Варто відзначити, що при застосуванні цих коефіцієнтів, індексів і показників необхідно пам'ятати: вони не мають універсального значення і мають розглядатися з урахуванням галузі функціонування підприємства, специфічних характеристик підприємства та конкретних умов функціонування вітчизняних підприємств взагалі.

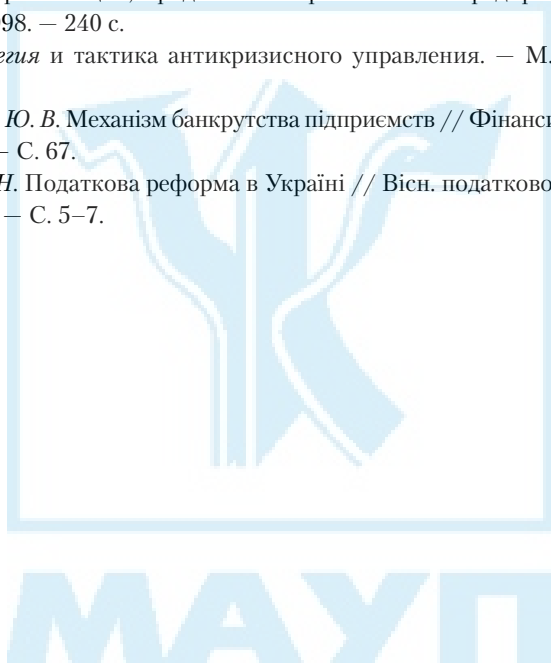
Контрольні запитання та завдання

1. Поясніть сутність поняття “державна підтримка” підприємництва.
2. Поясніть сутність поняття “економічне державне регулювання” підприємництва.
3. Покажіть позитивні та негативні боки державного регулювання підприємницької діяльності.
4. Що таке макроекономічне індикативне планування? У чому полягає технологія його здійснення?
5. Поясніть зміст фінансово-грошової системи України. Що таке національні стандарти обліку та плани розрахунків? Покажіть необхідність їх сучасного впровадження.
6. Охарактеризуйте систему кредитування та види кредитів.
7. Дайте характеристику податкової системи України та принципи її побудови.
8. Які вам відомі види податків, зборів, обов'язкових платежів? У чому полягає їх економічний зміст?
9. Що таке Податковий кодекс України? Поясніть його значення для підвищення ефективності діяльності підприємства та розбудови держави.
10. Що таке банкрутство підприємства і які його основні причини?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. Закон України “Про банкрутство” від 14 травня 1992 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 31.
2. Економіка підприємства: Підруч. / За заг. ред С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕЦ, 2000. — 528 с.
3. Єдиний податок / Єднання. — К., 1998. — № 2. — С. 1.
4. Калина А. В., Пашута М. Г. Прогнозування та макроекономічне планування. — К.: МАУП, 1998.
5. Нікбахт Е., Гроппеллі А. Фінанси. — К.: Основи, 1993. — 382 с.

6. *Петренко Ю. В.* Механізм банкрутства підприємства // *Фінанси України*. — 1998. — № 2. — С. 67.
7. *Плиса В. Й.* Зміцнення фінансової сталості підприємства // *Фінанси України*. — 1998. — № 5. — С. 86.
8. *Податковий закон країн Європи* / За заг. ред. В. М. Биковець. — К.: Молодіжна Альтернатива, 1999. — 52 с.
9. *Податковий кодекс України* (основні положення допрацьованого проекту) // *Вісн. податкової служби*. — 2002. — № 3. — С. 31–33.
10. *Процедура* признання підприємтя банкрутом: порядок виявлення, санація и реорганізація, продаж обанкротившегося підприємтя. — М.: Приоритет, 1998. — 240 с.
11. *Стратегія* и тактика антикризисного управління. — М.: ЮНИТИ, 1996. — 469 с.
12. *Тепленко Ю. В.* Механізм банкрутства підприємств // *Фінанси України*. — 1998. — № 2. — С. 67.
13. *Флісак Н.* Податкова реформа в Україні // *Вісн. податкової служби*. — 2000. — № 35. — С. 5–7.



Додатки

Додаток 1

Баланс діяльності підприємства

на 200 ____ р.

Форма 1

Актив	Код рядка	На початок звітнього року	На кінець звітнього року
1	2	3	4
I. Необігові активи			
<i>Нематеріальні активи</i>			
• залишкова вартість	010		
• первісна вартість	011		
• знос	012		
• незавершене будівництво	020		
<i>Основні засоби</i>			
• залишкова вартість	030		
• первісна вартість	031		
• знос	032		
<i>Довгострокові фінансові інвестиції</i>			
• які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	040		
• інші фінансові інвестиції	045		
• довгострокова дебіторська заборгованість	050		
• відстрочені податкові активи	060		
• інші необігові активи	070		
Разом за розділом I	080		

1	2	3	4
II. Обігові активи			
<i>Запаси:</i>			
• виробничі	100		
• тварини на виховуванні та відгодівлі	110		
• незавершене виробництво	120		
• готова продукція	130		
• товари	140		
• одержані векселі	150		
<i>Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги:</i>			
• чисто реалізаційна вартість	160		
• первісна вартість	151		
• резерв сумнівних боргів	162		
<i>Дебіторська заборгованість за розрахунками:</i>			
• з бюджетом	170		
• за виданими авансами	180		
• з нарахованих доходів	190		
• із внутрішніх розрахунків	200		
• інша поточна дебіторська заборгованість	210		
• поточні фінансові інвестиції	220		
<i>Грошові кошти та їх еквіваленти:</i>			
• в національній валюті	230		
• в іноземній валюті	240		
• інші обігові активи	250		
Разом за розділом II	260		
III. Витрати майбутніх періодів	270		
Баланс	280		
Пасив	Код рядка	На початок звітної року	На кінець звітної року
I. Власний капітал			
Статутний капітал	300		
Пайовий капітал	310		
Додатковий вкладений капітал	320		

1	2	3	4
Інший додатковий капітал	330		
Резервний капітал	340		
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	350		
Неоплачений капітал	360		
Вилучений капітал	370		
Разом за розділом I	380		
II. Забезпечення наступних витрат і платежів			
Забезпечення витрат персоналу	400		
Інші забезпечення	410		
Цільове фінансування	420		
Разом за розділом II	430		
III. Довгострокові зобов'язання			
Довгострокові кредити банків	440		
Інші довгострокові фінансові зобов'язання	450		
Відстрочені податкові зобов'язання	460		
Інші довгострокові зобов'язання	470		
Разом за розділом III	480		
IV. Поточні зобов'язання			
Короткострокові кредити банків	500		
Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	510		
Видані векселі	520		
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	530		
Поточні зобов'язання за розрахунками:			
• з одержаних авансів	540		
• з бюджету	550		
• з позабюджетних платежів	560		
• зі страхування	570		
• з оплати праці	580		
• з учасниками	590		
• із внутрішніх розрахунків	600		
Інші поточні зобов'язання	610		
Разом за розділом IV	620		
V. Доходи майбутніх періодів	630		
Баланс	640		

Звіт про фінансові результати

Стаття	Код рядка	На початок звітного року	На кінець звітного року
1	2	3	4
I. Фінансові результати			
Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	010		
Податок на додану вартість	015		
Акцизний збір	020		
	025		
Інші вирахування з доходу	030		
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	035		
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	040		
Валовий прибуток	050		
Збиток	055		
Інші операційні доходи	060		
Адміністративні витрати	070		
Витрати на збут	080		
Інші операційні витрати	090		
<i>Фінансові результати від операційної діяльності:</i>			
Прибуток	100		
Збиток	105		
Дохід від участі в капіталі	110		
Інші фінансові доходи	120		
Інші доходи	130		
Фінансові витрати	140		
Втрати від участі в капіталі	150		
Інші витрати	160		
<i>Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування:</i>			
Прибуток	170		
Збиток	175		
Податок на прибуток від звичайної діяльності	180		

1	2	3	4
<i>Фінансові результати від звичайної діяльності:</i>			
Прибуток	190		
Збиток	195		
Надзвичайні доходи	200		
Витрати	205		
Податки з надзвичайного прибутку	210		
Чистий прибуток	220		
Збиток	225		
II. Елементи операційних витрат			
Показник	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Матеріальні витрати	230		
Витрати на оплату праці	240		
Відрахування на соціальні заходи	250		
Амортизація	260		
Інші операційні витрати	270		
Разом	280		
III. Розрахунок показників прибутковості акцій			
Стаття	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
Середньорічна кількість простих акцій	300		
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	310		
Чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	320		
Скоригований чистий прибуток, що припадає на одну просту акцію	330		
Дивіденди на одну просту акцію	340		

Звіт про рух грошових коштів

Стаття	Код рядка	За звітний період		За попередній період	
		надходження	видаток	надходження	видаток
1	2	3	4	5	6
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності					
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	010				
Коригування на:					
амортизацію необігових активів	020				
збільшення (зменшення) забезпечень	030				
збиток (прибуток) від нерезалізованих курсових різниць	040				
збиток (прибуток) від неопераційної діяльності	050				
витрати на сплату відсотків	060				
прибуток (збиток) від операційної діяльності до зміни в чистих обігових активах	070				
Зменшення (збільшення):					
обігових активів	080				
витрат майбутніх періодів	090				
Збільшення (зменшення):					
поточних зобов'язань	100				
доходів майбутніх періодів	110				
Грошові кошти від операційної діяльності	120				
Сплачені:					
відсотки	130				
податки на прибуток	140				
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	150				
Рух коштів від надзвичайних подій	160				
Чистий рух коштів від операційної діяльності	170				

1	2	3	4	5	6
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності					
Реалізація:					
фінансових інвестицій	180				
необігових активів	190				
майнових комплексів	200				
Отримані:					
відсотки	210				
дивіденди	220				
Інші надходження	230				
Придбання:					
фінансових інвестицій	240				
необігових активів	250				
майнових комплексів	260				
Інші платежі:	270				
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	280				
Чистий рух коштів від надзвичайних подій	290				
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	300				
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності					
Надходження власного капіталу	310				
Отримані позики	320				
Інші надходження	330				
Погашення позик	340				
Сплачені дивіденди	350				
Інші платежі	360				
Чистий рух коштів до надзвичайних подій	370				
Чистий рух коштів від надзвичайних подій	380				
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	390				
Чистий рух коштів за звітний період	400				
Залишок коштів на початок року	410				
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	420				
Залишок коштів на кінець року	430				

Вступ	3
Розділ 1. Економічна реформа в Україні на рівні підприємства	6
1. Цілі та принципи економічного реформування підприємництва	6
2. Нове економічне законодавство 2000–2004 рр.	9
3. Нормативно-правове забезпечення підприємництва	11
4. Політика державного регулювання економіки та підприємництва	14
5. Державне регулювання малого та середнього бізнесу	18
6. Етапи і стратегія формування державної політики підтримки підприємництва.....	22
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	25
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	25
Розділ 2. Підприємство як основна ланка ринкової економіки	27
1. Поняття підприємства, його роль в ринковій економіці і умови ефективної роботи	27
2. Складові ланки підприємства та їх взаємодія	33
3. Види підприємств	40
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	47
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	48
Розділ 3. Зовнішнє середовище діяльності підприємства	49
1. Макросередовище функціонування підприємства	49
2. Мікросередовище функціонування підприємства	53
3. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах змінного зовнішнього середовища.....	56
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	62
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	62
Розділ 4. Персонал підприємства	64
1. Класифікація, структура та категорії персоналу підприємства.....	64
2. Облік та рух персоналу	72
3. Нормування праці на підприємстві.....	75
4. Сучасна система управління персоналом	77
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	83
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	84

Розділ 5. Виробничі фонди підприємства	85
1. Основні виробничі фонди: сутність, оцінка і структура	85
2. Виробнича потужність підприємства	95
3. Ефективність відтворення та використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства	99
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	103
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	103
Розділ 6. Оборотні кошти підприємства	104
1. Сутність оборотних фондів та оборотних коштів	104
2. Нормування оборотних коштів	105
3. Ефективність використання оборотних коштів	109
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	112
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	112
Розділ 7. Інвестиційна діяльність підприємства	114
1. Інвестиції, їх види та характеристика	114
2. Сутність та класифікація капітальних вкладень підприємства	116
3. Загальні принципи та етапи планування капіталовкладень на підприємстві	120
4. Оцінка ефективності капітальних вкладень підприємства	128
5. Фінансові інвестиції та оцінка їх ефективності	134
6. Управління інвестиційною діяльністю підприємства	137
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	139
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	140
Розділ 8. Науково-технічний прогрес та інноваційна діяльність підприємства	141
1. Сутність науково-технічного прогресу та інноваційної діяльності підприємства	141
2. Науково-технічний прогрес як основа інтенсивного розвитку підприємства	150
3. Основні напрями науково-технічного прогресу та його особливості в умовах ринкової економіки	155
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	160
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	161
Розділ 9. Організація виробництва	163
1. Структура підприємства і принципи організації виробництва	163
2. Типи і методи виробництва	171
3. Форми суспільної організації виробництва	178
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	189
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	189
Розділ 10. Планування і прогнозування діяльності підприємства	191
1. Принципи і методи планування та прогнозування розвитку підприємства	191
2. Зміст і основні показники плану розвитку підприємства	195

3. Розробка виробничої програми підприємства	196
4. Зміст і порядок розробки бізнес-плану	199
5. Стратегічне планування	200
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	208
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	208
Розділ 11. Якість, стандартизація і сертифікація продукції на підприємстві	210
1. Поняття якості, характеристика її показників і значення для підвищення конкурентоспроможності продукції	210
2. Система управління якістю за міжнародними стандартами ISO серії 9000	225
3. Стандартизація продукції	228
4. Сертифікація продукції	231
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	233
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	233
Розділ 12. Продуктивність, мотивація та оплата праці	234
1. Продуктивність праці	234
2. Мотивація та оплата праці	238
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	245
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	246
Розділ 13. Витрати підприємства. Собівартість продукції	247
1. Загальна характеристика видів витрат підприємства	247
2. Класифікація витрат підприємства	248
3. Поняття собівартості продукції	253
4. Планування собівартості продукції підприємства	255
5. Калькулювання собівартості продукції підприємства	257
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	264
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	264
Розділ 14. Фінансово-економічні результати діяльності підприємства	265
1. Формування доходу підприємства	265
2. Прибуток підприємства та його формування в умовах ринкових відносин	270
3. Оцінка фінансово-економічного стану підприємства	276
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	299
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	300
Розділ 15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства	301
1. Місце зовнішньоекономічної діяльності підприємств у системі міжнародних економічних відносин	301
2. Форми зовнішньоекономічної діяльності	305
<i>Контрольні запитання та завдання</i>	322
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	322
Розділ 16. Державне економічне регулювання діяльності підприємства	324
1. Економічні функції держави щодо діяльності підприємства	324

2. Індикативне макроекономічне планування	329
3. Фінансова і кредитна політика	331
4. Оподаткування підприємства	332
5. Банкрутство підприємства	335
<i>Контрольні запитання та завдання.....</i>	<i>339</i>
<i>Список використаної та рекомендованої літератури</i>	<i>339</i>
Додатки.....	341



This tutorial examines the mechanism of development of enterprises and the major issues of production economics, management and industrial engineering and of planning of the important line of productive activity.

The manual is designed for students of economic specialties of higher and post-diploma education establishments and extension courses, and professionals.

Навчальне видання

Бондар Наталія Миколаївна

Воротін Валерій Євгенович

Гаєвський Олег Анатолійович та ін.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

Навчальний посібник

Educational publication

Bondar, Natalia M.

Vorotin, Valeriy Y.

Hayevsky, Oleh. A. and others

ECONOMICS OF ENTERPRISE

Educational manual

Відповідальний редактор *М. В. Дроздецька*

Редактор *В. Є. Коломієць*

Коректор *Т. К. Валицька*

Комп'ютерне верстання *І. О. Блінова*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 22.06.06. Формат 60×84/16. Папір офсетний. Друк офсетний.

Ум. друк. арк. 20,46. Обл.-вид. арк. 21,6. Тираж 5000 пр. Зам. № 6-371

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

*Свідцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 8 від 23.02.2000*

ВАТ “Білоцерківська книжкова фабрика”

09117 Біла Церква-17, вул. Леся Курбаса, 4